
Bienvenidos
Revista bimestral de Distribuidora Rabié, Año XIII - Nº 73 Julio 2008.
Distribución gratuita. Prohibida su venta.
Innovadora Tecnología
para la Fuerza de Ventas
Beneficios directos a clientes
Santiago
Modernidad e Historia
Volcanes de Chile
Amenaza Latente
Ñublense
El Gigante del Sur

Ahora unidad de venta

Pack 2 unidades



Rexona Woman (Shiny, Sexy y Happy)

Axe (Marine, Dark, Vice y Musk)

Educación en Innovación



Chile ha centrado su debate en el último tiempo, en la piedra angular de toda sociedad y de la cual depende el crecimiento sostenible y el bienestar de las naciones: la educación. Quizás muy tardíamente, sin embargo el propósito justifica la discusión en cualquier momento o situación, ya que los alcances son siempre insospechados y repercuten sustancialmente en la posición que el país alcanzará en el largo plazo.

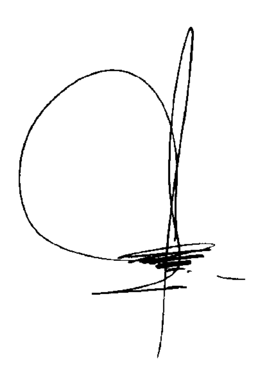
Hablar de educación no es fácil, son muchos los elementos que se cruzan entre los distintos actores y posiciones. Sin embargo, más allá del análisis acucioso de la nueva ley, de si ésta consagra el derecho a lucrar o no, de si considera mayores recursos en infraestructura o si mejora sustantivamente las condiciones económicas y laborales de los profesores, el debate necesario está lejos de ser simplemente una controversia de carácter legal.

El debate debe centrarse necesariamente en cuál es el objetivo que Chile se planteará en el camino hacia el desarrollo y, por consiguiente, cuáles serán los principales atributos y beneficios que necesitamos desde la educación y que sean efectivamente coherentes con esa proyección.

A la luz de experiencias internacionales notables, como el caso de Finlandia, y considerando las enormes oportunidades que Chile tiene de generar ventajas competitivas para insertarse en la economía global, el camino más adecuado parece ser la innovación, la generación de nuevo conocimiento y la diferenciación con valor como ventaja comparativa sustentable en el tiempo.

La reflexión, la capacidad de análisis y la construcción creativa, deben ser los principales ejes de la educación de las nuevas generaciones. Eso permitirá diversificar nuestra oferta de productos al mundo y convertir nuestras propias fortalezas en significativas oportunidades de desarrollo sustentable.

La Ley General de Educación definitivamente no puede ser un objetivo en si misma, es uno de los instrumentos, muy importante por cierto, pero que debe responder a un objetivo superior: la visión de país respecto a cómo deseamos posicionar a Chile en el tiempo y cómo esa posición genera beneficios perdurables para las nuevas generaciones.



Armando Jara J.
Gerente General



Foto Portada: Catedral de Santiago, edición Nº 73 Julio-Agosto 2008. **Director Fundador:** Mario Landa Reyes **Consejo Editorial:** Armando Jara J., Yerko Luksic N., Sergio Vásquez Y., Ricardo Apara M., Marcela Zapata P. y Rodrigo Landa G. **Director:** Rodrigo Landa G. **Colaboradores:** Dario Rojas M., Sonia Rosas G., Francisca Rojas R. y Marcelo Arroyo.**Diseño y Diagramación:** Luz Eliana Cortés, Marcelo Riffo R. y Rodrigo Riffo P. **Fotografía:** Marcelo Vildósola G. y Ricardo Ramírez. **Producción:** Líder Publicidad Ltda. **Impresión:** Quebecor World Chile S.A. **Rabié S.A. Administración Central:** El Roble 770. Pisos 8,9 y 10 Chillán. Fono: 42-200600 Fax: 42-224679. **Centro de Distribución Chillán:** Ruta 5 Sur, Km. 418, Chillán Viejo Fono: 42-200500 Fax: 42-200555. **Centro de Distribución Santiago:** Camino a Melipilla 15.000, Maipú Santiago Fono: 2-6773100 Fax 2-5356497. **Centro de Distribución Antofagasta:** Ruta 5 Norte Km. 1.358,5 Manzana N, Sitio 2. Parque Industrial La Negra Fono: 55- 207100 Fax: 55-207110. **www.rabie.cl**

ALERTA MUNDIAL
Por Crisis Alimentaria

Alza del precio del petróleo, las masivas importaciones de China e India, la utilización de granos para fabricar biocombustibles y la acción de los especuladores, son sus causas principales. Chile, sin embargo, aparece bien parado en la emergencia.

En los últimos meses se han disparado las alertas sobre la crisis alimentaria mundial que afecta ya a las poblaciones más vulnerables del planeta, donde la subsistencia depende mayoritariamente del grano básico como el arroz, el trigo o el maíz. Según estudios de la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura), entre marzo de 2006 y marzo de 2008, los precios internacionales de los alimentos han crecido en un 139 por ciento en promedio. Expertos internacionales sostienen que no se trata de una crisis coyuntural, sino fruto de una serie de causas estructurales, complejas, profundas e interrelacionadas, tales como falta de políticas agrarias adecuadas; crecimiento de la demanda de países emergentes como China e India, aumento del precio del petróleo; el auge de los cultivos para la producción de biocombustibles y el papel de los grandes especuladores internacionales que están inflando artificialmente los precios de las materias primas. Informes de la sede regional de la FAO en Chile, indican que la crisis ya ha golpeado a 52 millones de personas sólo en Latinoamérica. Cunde el hambre, pues el precio de alimentos básicos se ha encarecido un 45 por ciento en los últimos nueve meses. Diciembre pasado registró el alza de precios mensual más alta en casi 20 años. Los cereales se encarecieron un 41 por ciento, mientras que los aceites vegetales, aumentaban un 60 por ciento y los productos lácteos, un 83 por ciento. "La tendencia no retrocede", dice el organismo internacional: desde marzo de 2007 a marzo de 2008, el valor del trigo ha aumentado un 130 por ciento.

José Miguel Insulza, secretario general de la Organización de Estados Americanos (OEA).

OPORTUNIDAD PARA LATINOAMERICA

Con el desafío de diseñar y acordar estrategias creativas para enfrentar el actual escenario de crisis alimentaria mundial, recientemente se realizó en Santiago, la conferencia técnica regional "Hacia la Erradicación de la Desnutrición Infantil en América Latina y el Caribe", organizado por el Programa Mundial de Alimentos (PMA) y el Gobierno de Chile. Allí se entregaron estadísticas impresionantes: Latinoamérica es la región más desigual del planeta, donde la mitad de la riqueza se concentra en el 10% de la población. Según la Cepal, la región tiene 194 millones de pobres (36,5% de la población) y 71 millones de indigentes (13,4%). En dicho encuentro intervino el secretario general de la Organización de Estados Americanos (OEA), José Miguel Insulza, quien señaló que el mundo se encuentra en un momento crucial, que puede condenar a millones de personas a volver a la pobreza o mantenerse en ella. "Es un problema moral para toda la humanidad. En un mundo de riqueza, abundancia y avances científicos sin parangón, es éticamente inadmisible que mueran alrededor de 25 mil personas por día por causas vinculadas a deficiencias nutricionales". Sin embargo, consideró que esta crisis puede representar una oportunidad para la región teniendo en cuenta que

sólo un cuarto de los alimentos que aquí se consumen son importados, a diferencias de otras regiones del planeta. "América Latina y el Caribe tienen, entonces, a través de políticas agrícolas más justas e inclusivas, una mejor oportunidad de erradicar completamente la desnutrición y a la vez contribuir a aliviar la situación del hambre en el mundo en desarrollo y mejorar la condición de vida de sus poblaciones rurales, donde radica generalmente la mayor condición de pobreza".

¿CULPABLES?

La pregunta que surge es: ¿tiene alguien la culpa del alza de precios global de los alimentos?. En general, los especialistas y los gobiernos señalan con el dedo a los especuladores. Grandes fondos de inversión trasladaron millonarias sumas a la compra a futuro de commodities. De este modo, los cereales se han convertido en un objeto más del juego financiero mundial. En los últimos nueve meses de 2007, el volumen de capitales invertidos en los mercados agrícolas se quintuplicó en la Unión Europea y se multiplicó por siete en Estados Unidos. La especulación en torno a los alimentos básicos empuja los precios de los cereales y el azúcar hacia nuevos máximos, inalcanzables para una inmensa masa de población, que principalmente se encuentra en Asia, Africa y América Latina. Los centros financieros alrededor del mundo no han dejado de apostar por este tipo de commodities. Se sostiene que es inevitable que los inversionistas se aferren a cualquier tipo de bien que pueda venderse a buen precio. Y en este momento todo parece conspirar para que los precios de los productos básicos sigan subiendo. Y hay muchas causas, como el cambio en la dieta de China (con mayor consumo, por ejemplo, de carne) y los países asiáticos, el alto costo del petróleo y por encima de todo, la utilización de tierras agrícolas destinadas a la siembra de insumos para los biocombustibles.

CAUSAS HISTORICAS Y NUEVOS DESAFIOS

Revista Bienvenidos conversó con la economista Margarita Flores, Representante Regional Adjunta para América Latina y el Caribe de la FAO, quien señaló que "en los años 80 y 90 se redujo enormemente el papel del Estado en el campo, dejaron de almacenarse grandes reservas de alimentos, se redujo mucho el gasto público y la ayuda al desarrollo para la agricultura y el área rural cayó un 40%. Se creyó que el mercado proveería con precios baratos, pero eso no está ocurriendo ahora. Los Biocombustibles son sólo uno de los factores que incide en el alza de los alimentos. Las masivas importaciones de India y China son un factor clave, así como las lógicas de especulación de los mercados y las políticas de acaparamiento. Es un tema complejo que no acepta un análisis simplista.



Margarita Flores, economista y Representante Regional Adjunta para América Latina y El Caribe de la FAO.

¿A cuántas personas afecta en el mundo y en Latinoamérica?

"Según los datos de la FAO, en América Latina y el Caribe, Haití y algunos países centroamericanos, son particularmente vulnerables, debido a que no producen por sí mismos suficientes alimentos para abastecer a toda su población. Es en ese escenario que el aumento de precios en los alimentos afecta a los sectores más desfavorecidos".

¿Qué están haciendo los gobiernos y organismos multinacionales para enfrentar la crisis?

"El desafío es apoyar a los pequeños agricultores a producir más y mejor, fortaleciendo al mismo tiempo su seguridad alimentaria y aumentando sus ingresos. Si lo logramos, podemos avanzar en la disminución de la pobreza extrema rural en la región. Esto se puede hacer de diversas maneras, entre ellas, la entrega de alimentos y recursos financieros a las familias más vulnerables, la reducción de tarifas de importación y la tasación de exportaciones de algunos cereales para privilegiar el abastecimiento interno. Al mismo tiempo, se deben desarrollar políticas públicas de seguridad alimentaria y se debe legislar respecto al derecho a la alimentación. En ese sentido, la FAO apoya el proyecto de los países de la región y la iniciativa "América Latina y Caribe sin Hambre".

¿Cuánto han subido los precios de los alimentos en el último año?

"El grupo financiero mexicano Ixe publicó recientemente un estudio que confirma que, entre marzo de 2006 y marzo de 2008, los precios internacionales de los alimentos han crecido en un 139 por ciento en promedio. Sólo en el último año, el precio del trigo en el mercado de commodities de Chicago subió un 130 por cierto, el del arroz un 74 por ciento y el del maíz un 31 por ciento".

¿Cuáles son las oportunidades que para América Latina presenta esta emergencia?

"América Latina tiene cerca de 36 millones de indigentes viviendo en sus zonas rurales. Si logramos que los precios más altos pagados por los consumidores se canalicen hacia ellos, podemos sacar a millones de familias de la pobreza extrema e inseguridad alimentaria. Para que eso ocurra, es necesario que se garanticen los mecanismos de comercio equitativo".



Planta de arroz madura.

¿De qué forma afectará a Chile?

"Chile, con una subnutrición entre 2 y 3 por ciento y con una desnutrición crónica infantil de menos del 3 por ciento, no es uno de los países en verdadero peligro de una crisis alimentaria. Con un campo altamente productivo, Chile es un exportador neto de productos agropecuarios, obteniendo un 10% de sus ingresos por esta fuente, según la ODEPA (Oficina de Estudios y Políticas Agrarias). La dificultad que enfrenta Chile es que sus exportaciones silvoagropecuarias no son principalmente alimentarias, por lo que podría sufrir –a partir del alza de precios de los alimentos básicos de la canasta familiar– un incremento en la presión inflacionaria".

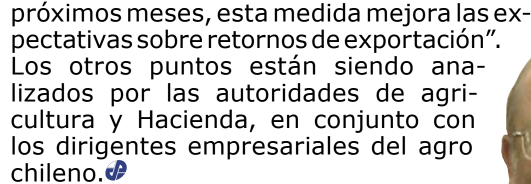
ALARMA POR EL ARROZ

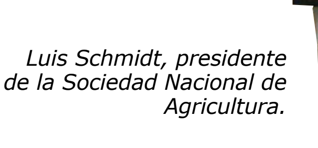
La crisis mundial de los alimentos ha significado un incremento en los precios de productos como el arroz, lo que incluso ha llevado a dos cadenas de supermercados estadounidenses a limitar la venta de este producto. En Chile también se observa este fenómeno. La población comenzó a guardar este producto, aunque sin razones valederas. La ministra de Agricultura, Marigen Hornkohl, confía en que la crisis mundial de alimentos no afectará mayormente a nuestro país. Asegura que "rubros tradicionales como son granos y cereales están siendo desarrollados de manera eficiente, a pesar que no somos exportadores. El desarrollo de nuestra industria para cubrir la oferta interna ha sido eficaz. Hoy la demanda interna de arroz se cubre en un 60% con la producción local, en condiciones normales. Chile no tiene una crisis alimentaria, pero producto del contexto internacional que afecta a los cereales -donde hay una escasez relativa-, el arroz ha representado una merma en cuanto a oferta, lo que se traduce en una alza de precios. La gente siente que se puede acabar el producto y ha comprado más de lo normal", indica. Por lo demás, la ministra sostiene que el gobierno chileno está desarrollando variados programas de ayuda a los pequeños y medianos agricultores, que se traduce en incentivos para mejorar su productividad, a través de planes de mejoramiento de suelos, fondos para riego y proyectos de desarrollo productivo sustentable.

DEMANDAS DE LA AGRICULTURA

El Presidente de la Sociedad Nacional de Agricultura, Luis Schmidt, reconoció que está gestionando con las autoridades de gobierno una agenda que comprende cinco puntos que considera esenciales para el desarrollo de la actividad: intervención del Banco Central para frenar caída del dólar, solución al alto costo energético, más plazos y mejores tasas en créditos, cuadruplicar presupuesto de Ley de Fomento al Riego, bajar impuestos, especialmente el IVA. El primer punto ya fue asumido por el Banco Central que decidió una compra masiva de dólares (US$ 8.000 millones) para aumentar sus reservas internacionales y, de esta forma, conseguir subir el valor de la divisa.

"Este hecho", señaló Schmidt, "es un reconocimiento explícito de la autoridad monetaria de que el dólar estaba fuera de su nivel de largo plazo. Es una buena noticia, especialmente, para los exportadores. Si bien la magnitud real del impacto la iremos viendo en los próximos meses, esta medida mejora las expectativas sobre retornos de exportación". Los otros puntos están siendo analizados por las autoridades de agricultura y Hacienda, en conjunto con los dirigentes empresariales del agro chileno.





Luis Schmidt, presidente de la Sociedad Nacional de Agricultura.

En estos días de Invierno,
Me encanta! la vida,

Carozzi

Me encanta!

Activa
Salsa de 3 Quesos
Activa
PastaQuick
Activa
Pasta al Horno
LASAÑA
Sabores Verdi
Carozzi
RAVIOLI
Carne

Pruébalo
BAMBINO®





GRANDES BENEFICIOS De la Especialización por Canales en Rabié

En el caso de los clientes de alto volumen de compra, la distribuidora estructuró un equipo de vendedores profesionales que se han transformado en verdaderos consultores de negocios.

La aceleración del cambio tecnológico, las superiores exigencias del mercado y la mayor agresividad de la competencia, están repercutiendo en forma preponderante en los canales de distribución. Ello obliga a las compañías a replantearse el modo de llegar a sus mercados. Uno de ellos, y fundamental, es su fuerza de ventas, porque hoy ésta es una actividad reservada sólo para profesionales con una visión global del negocio. En situación de alta competencia, y en mercados cada vez más hipersegmentados, tener un buen equipo comercial es un activo estratégico para cualquier compañía.

En este quehacer está Distribuidora Rabié. Un trabajo que se inició con la definición de cuatro pilares en el área de ventas: cobertura, institucional, negocios de alto volumen y modelos de distribución exclusiva (servicio logístico). La reestructuración ha sido impulsada desde los ejecutivos del área de ventas con sinergia permanente con el resto de la organización, con el objetivo de buscar crecimiento sostenible para la Industria, Comerciantes y Rabié. Este proceso ha sido liderado por Ricardo Silberstein, gerente de ventas, quien sostiene que para conseguir estos objetivos se ha redefinido el modelo de negocios de Rabié con una intensiva segmentación de canales de manera tal de generar una atención especializada en cada uno de ellos.



Ricardo Silberstein, gerente de ventas de Rabié S.A.

¿Esto significa que uno de los acentos está en la atención al canal mayorista?

"El acento está en todos los canales, en los cuatro pilares que conforman el quehacer de Rabié: cobertura, clientes con alto volumen de compra, institucional y modelos de distribución exclusiva. Dentro de los grandes volúmenes, también se está profundizando la venta al canal mayorista, por supuesto sin descuidar los otros. Rabié soluciona un problema fundamental de la Industria en la actualidad, el de mantener el equilibrio en los canales de distribución. Este equilibrio de canales es de vital importancia para la industria, ya que como todos sabemos, hoy en día el canal de supermercados se concentra cada vez más y eso representa una amenaza para los industriales, quienes se ven debilitados en su poder de negociación, especialmente frente a las grandes cadenas de supermercados. El canal tradicional es abastecido hoy en día por dos formatos de negocios: mayoristas y distribuidores. Ellos requieren una mayor eficiencia en sus negocios para satisfacer al consumidor final. En Chile hay 110 mil puntos de ventas y alrededor de 50.000 son atendidos o por distribuidores o por las industrias en forma directa, por lo tanto, restan más de 60.000 que requieren comprar en condiciones competitivas. Ahí es donde Rabié cumple una función muy significativa, porque atendiendo a este canal le permitimos a las marcas de nuestros proveedores, obtener una presencia preponderante en casi el total del universo de negocios existentes en el país.

¿Qué está haciendo Rabié en el canal mayorista?

"Desde hace un año hemos formado una fuerza de ventas especialista con objetivos distintos al de los vendedores del canal tradicional. Estos vendedores están enfocados en la negociación consultiva. En el fondo, están orientados a darle al mayorista las mejores condiciones para asegurar la calidad en la compra. Hemos desarrollado con los mayoristas el negocio de los commodities, usando mecanismos no tradicionales de ventas como es el caso del sistema Cross Docking, donde Rabié hace de nexo entre el proveedor y nuestro cliente, a través de camiones completos que entregan directamente. Todo la eficiencia en la cadena logística es traspasada a nuestros clientes mayoristas, con lo cual conseguimos una excelente posición competitiva para ellos.

¿Qué perfil tienen estos vendedores especialistas?

"Son negociadores profesionales muy fuertes, gente de mucha experiencia. Es más bien un vendedor consultor, es un profesional que le dice qué comprar y cuando comprar y que además comparte mucha información respecto a las tendencias de precios, especialmente de los commodities. Este vendedor especialista tiene me-



nos clientes que un vendedor tradicional y, por lo tanto, le puede dedicar más tiempo para la búsqueda de oportunidades de negocios.

¿Cuáles son las diferencias en atención a mayoristas y minoristas?

"Las diferencias más importantes son: la mayor dedicación de tiempo por parte del vendedor, el mix de productos y las condiciones comerciales. La negociación con mayoristas no es fácil porque requiere tiempo y conocimientos, un servicio diferente que no tiene nada que ver con la velocidad del despacho sino más bien con el hecho de satisfacer los requerimientos del cliente en el momento oportuno. Nuestros clientes minoristas siguen siendo el pilar más importante de Rabié y en los cuales hemos sustentado por muchos años nuestra estrategia de crecimiento. Por lo tanto, el hecho de que hayamos segmentado nuestra fuerza de ventas busca justamente mejorar la atención de estos miles de almacenes, logrando que el vendedor esté absolutamente enfocado en este tipo de clientes.

¿Ha aumentado la venta a mayoristas?

Definitivamente sí. Durante el último año ha tenido importantes incrementos como resultado de la especialización en ventas y de una política comercial sumamente agresiva, también desde el ámbito promocional o de fidelización. Estamos firmemente convencidos de que este canal seguirá jugando un rol estratégico en el modelo de distribución en Chile, como así también los negocios de cobertura, ya sean almacenes, minimarkets, botillerías, entre otros, los cuales continuarán cumpliendo una función comercial y social que para Rabié es fundamental en su estrategia de crecimiento.

Mayoristas Valoran Mix de Productos y Entrega Oportuna de Pedidos

Vendedores mayoristas de Rabié realizan importante gestión en esta área que cada día exige un servicio de excelencia profesional.

La historia de "Gonzalito", como se le conoce en el medio, es bastante singular y refleja claramente que cuando hay ganas, no existen obstáculos que no puedan ser derribados.

Gonzalo Candia Sánchez comenzó a trabajar a los 14 años en la feria Lo Valledor de Santiago como empleado de la familia Villablanca Rojas. Hizo de todo: tirador de carros, peoneta, cuidador de cajones, cargador. Su patrón, Máximo Villablanca, observó que este joven era trabajador y responsable, que deseaba aprender. Por eso, aunque no terminó sus estudios de enseñanza media, lo motivó para que asistiera a cuanto seminario había para que fuera perfeccionándose. Y "Gonzalito" aprendió. Por eso, cuando la familia Villablanca decidió vender el negocio, le recomendó que se independizara, tras 32 años de haber cumplido a cabalidad. "Es hora que tomes tus maletas y tomes tu camino sólo", le dijo.

Lo consultó con su esposa, Paola Cifuentes y ella le dio el impulso decisivo. Más tarde se incorporaron sus hijos: Daniela, quien estudia administración de empresas y Cristian, quien va por la misma senda. Les ha ido tan bien que en menos de cinco años ya tienen cinco locales en pleno funcionamiento.



Gonzalo Candia y Paola Cifuentes, exitosos clientes mayoristas de Rabié.

Cliente permanente de Distribuidora Rabié, "Gonzalito" tiene claro el rol que debe jugar como mayorista: "un mayorista para mí significa que debo ayudar a mi cliente, que tiene un capital bajo, que maneja una venta diaria de 80 mil pesos, para que sea eficiente en invertir en un mix de productos adecuados". Gonzalo Candia estima que hay dos factores fundamentales para entregar un buen servicio a sus clientes: gran



mix de productos y oportunidad en la entrega. "Aquí es donde entra Rabié, que tiene más de cinco mil productos y sus entregas en los locales son muy oportunas. Además, si consideramos que el vendedor mayorista de Rabié, Sergio Vilches, está todos los días sobre uno, anunciando productos nuevos, ofertas, entonces no hay donde perderse. Nuestros clientes lo agradecen". Pero Gonzalito también aprendió que el uso de la tecnología es fundamental para optimizar los negocios. Por eso, cuando se iniciaron en 2002, compraron computadores "porque sabíamos que ingresábamos a un mercado que crecía a pasos agigantados y donde había que ser eficiente y tener respaldo, por lo cual fuimos los primeros que tuvimos pantalla plana en Lo Valledor. Tenemos un servidor central, conectado a cada punto de venta, manejamos el stock y clientes con cheque. Ahora estamos trabajando en un proyecto de la factura electrónica junto a cuatro empresas".

¿Cómo enfrentan la competencia?

"Estoy constantemente en mis puntos de venta, tenemos un despacho eficiente, somos rápidos y tenemos hasta trece personas por local. Nuestra característica diferenciadora es el servicio y agilizamos el sistema con medición constante de nuestro personal, tratamos de colocar las menos trabas posibles a nuestros clientes". Pero no todo ha sido miel sobre hojuelas para esta familia. En 2003 se quemaron dos de sus locales ubicados en Lo Valledor. Ninguna compañía quiso asegurarlos. Perdieron todo. Fue allí donde surgió la fortaleza de su esposa, Paola Cifuentes, quien no se amilanó ante la desgracia y lo instó a que siguiera adelante: "El Ave Fénix renace de las cenizas", le dijo. "Fue una frase mágica–reconoce hoy Gonzalo Candia –, ya que salimos adelante".



Michael Cádiz, vendedor mayorista junto a Mauricio Díaz, propietario de "El Ofertazo".

Mauricio Díaz de "El Ofertazo"

"ES FUNDAMENTAL LA ENTREGA OPORTUNA DE LOS PEDIDOS"

Ubicado en un lugar estratégico de la comuna de Lo Prado –Neptuno 922- que le permite atender eficientemente a comerciantes, "El Ofertazo" se ha consolidado, tras seis años de esfuerzo de la familia formada por Mauricio Díaz, su hermana Karina y su esposa Claudia Blanques.

Con una venta promedio de 200 millones mensuales, Mauricio Díaz considera que para desarrollar su negocio es imprescindible contar con un amplio mix de productos, pero estrechamente ligado a la entrega ágil y oportuna de la empresa distribuidora. "Lo ideal es que los camiones te entreguen la mercadería cuando uno lo necesita, porque si uno no tiene los productos que los clientes requieren, entonces no sólo pierde la venta, sino que además la fidelización. Eso es lo que hemos logrado con Rabié: amplio mix de productos y los camiones que llegan cuando nosotros necesitamos la mercadería. Aquí, nosotros con el vendedor de Rabié, Michael Cádiz, prácticamente programamos el día y la hora del reparto".

En "El Ofertazo" también se puede observar el rol relevante que está asumiendo la mujer en estas empresas familiares. El matrimonio Díaz -Blanques tiene tres hijos: Daniela, 15 años; Mauricio, de 10 y William de dos y medio. La esposa de Mauricio junto a Karina, la hermana de éste, son las depositarias de la tarea más complicada de este negocio: el manejo de las platas. "Son ellas, dice Mauricio, con esa inteligencia e intuición que tienen, con lo prácticas que son, no solamente administran el dinero, se preocupan además de fijar los precios, los descuentos, en fin, todo lo que tiene que ver con los pagos, con la administración".

La clientela de "El Ofertazo" está compuesta por pequeños comerciantes y feriantes que siempre buscan la amplitud de productos y buenos precios. "Nosotros siempre estamos surtidos –indica Díaz- porque eso es lo que hace la diferencia con otros mayoristas.

¿Preparan unidades especiales para los comerciantes?

"Siempre, porque sabemos que no tienen el capital suficiente para comprar por cajas. Los feriantes, por ejemplo, buscan artículos de perfumería, artículos de aseo, abarrotes. A ellos les preparamos packs especiales, de poca cantidad, nos adecuamos a sus necesidades.

¿Cómo anda la tecnología?

Estamos bien, tenemos un sistema computacional que nos ha sido de gran ayuda. Así sabemos lo que tenemos que comprar y controlamos los stocks. Hoy ningún comerciante puede estar ajeno a la computación. Son máquinas que, al principio asustan, pero la verdad es que no muerden y prestan un servicio muy importante".

¿Cómo se ha desarrollado la relación con Distribuidora Rabié?

"Tengo muy buenas relaciones con Michael Cádiz, el vendedor que me atiende. El está siempre preocupado de mantener el negocio surtido, me anuncia las ofertas, las promociones, la salida de nuevos productos y además, como dije, programamos juntos la llegada de los camiones. Quiero destacar que uno de los grandes beneficios que ofrece Rabié, es la amplitud de sus productos. Tienen de todo y eso se valora".



PARA FORTALECER EL ESPIRITU DE EQUIPO

Gran éxito de las jornadas deportivas y de convivencia realizadas en Arica.

Desarrollar el sentimiento de pertenencia y espíritu de equipo, ha sido el objetivo que por algunos años han perseguido las Olimpiadas del Norte de Rabié, cuya tercera versión se realizó en Arica, teniendo como sede el hotel del Valle y los campos deportivos del Banco Estado. "La idea es fomentar las relaciones interpersonales dentro de la empresa y desarrollar el sentimiento de pertenencia a un gran equipo de trabajo como lo son los que pertenecen a Rabié", señala Marco Arce, subgerente de ventas del Centro de Distribución Antofagasta, organizador del evento. "Creo que lo hemos conseguido con creces", apunta Arce, quien se mostró altamente conmovido cuando, sorpresivamente, los miembros del equipo de ventas le hicieron entrega de un galvano como reconocimiento a su "filosofía de trabajo". Participaron en las competencias deportivas los grupos "Bravos del Morro", de Arica; "Los Gladiadores", de Iquique; "Conquistadores Costa", de Antofagasta y el nuevo integrante "Atacama", de Copiapó y un equipo formado por miembros de las empresas proveedoras. Encabezados por el gerente de ventas de Rabié, Ricardo Silberstein y el subgerente de ventas, Marco Arce, se rindió un homenaje especial, con motivo del Día de la Madre, a las seis damas que trabajan en el área norte de Rabié: cuatro vendedoras y dos funcionarias administrativas, a quienes se les entregó un presente.

GANADORES Y PREMIADOS

Entre los campeones de las olimpiadas, estuvieron:

Tenis: Héctor González, del grupo "Bravos del Morro", Arica.

Futbolito: Equipo de proveedores.

También se entregaron estímulos al **"Esfuerzo y Dedicación"** y al vendedor **"Revelación"**.
Los distinguidos fueron: Jorge Sáez y Víctor Cáceres, del grupo "Los Gladiadores" de Iquique; Mauricio Alvarado y Juan Carlos Galleguillos de "Los Conquistadores del Loa", de Calama; Carlos Cortés y Oscar Muñoz de "Los Gladiadores Costa", de Antofagasta; Abel Godoy y Hernán Lagunas del grupo "Atacama", de Copiapó; Juan Carlos Llantén y Rodrigo Bascuñán de "Los Bravos del Morro", Arica.

Asimismo, se entregaron galardones a los supervisores Erick Moreno, Yerko Cortés, Omar Zambra y Héctor González.



El encuentro nortino culminó con una cena en la que compartieron ejecutivos de Rabié, proveedores y fuerza de ventas.



Marco Arce, subgerente del Centro de Distribución Antofagasta, recibe el estímulo de su propio equipo de ventas.



Fernando Contreras, ejecutivo de Kimberly Clark, exhibe el trofeo de campeón en futbolito, en representación de los proveedores.







MENSAJE DE OPTIMISMO

En Día Nacional del Comercio

Rafael Cumsille destacó la fortaleza del gremio para enfrentar las dificultades económicas que afectan al país. Confedech distinguió a personalidades públicas con la Medalla Diego Portales.

Optimista, como es su característica, Rafael Cumsille, el dirigente histórico de los comerciantes detallistas del país, enfrentó una nueva celebración del Día Nacional del Comercio, que recuerda el día en que murió asesinado el estadista Diego Portales, un 6 de junio de 1837. Lo hizo cuando el gremio se encuentra en medio de dificultades económicas que han elevado los precios de transportes y alimentos, derivados de la llamada "crisis alimentaria mundial" y la incontenible alza de precios del petróleo. "Estas alzas no son nuestra responsabilidad", precisa Cumsille. "Somos los primeros que sentimos los embates de los problemas económicos, sobre todo por las características de nuestro negocio, donde sentimos de inmediato las alzas en los combustibles reflejado en al aumento de los costos en el traslado de nuestras mercaderías". Pero Cumsille no se queda en lo negativo, hace un buen balance de la actividad: "desde el último aniversario del comercio a la fecha, ha sido muy positivo. En lo gremial un siete. Nuestra confederación, con todas sus asociaciones y cámaras a lo largo del país, se ha ido fortaleciendo. También ha salido adelante en el campo competitivo, pese a la presencia de las grandes empresas. Espero que en el futuro el comercio detallista se desarrolle mucho más", reflexiona el dirigente.

Rafael Cumsille distingue a la senadora Evelyn Matthei con la medalla Diego Portales.

Para cada celebración del Día Nacional del Comercio, la Confedech (Confederación del Comercio Detallista y Turismo de Chile) rinde homenaje a personalidades públicas que se han destacado en el último año por su aporte al sector y por su contribución al país, con la Medalla Diego Portales. Este año, la distinción recayó en la senadora Evelyn Matthei, por su preocupación e interés por los intereses de los empresarios de menor tamaño.

La senadora dijo sentir admiración por aquellos que se atreven a ser empresarios sin tener los recursos ni los conocimientos necesarios, sólo las ganas. "Cuando legislamos, créanme que los llevamos en la mente porque sabemos en lo que contribuyen al país, porque sabemos que están en todo Chile", sostuvo.

El diputado Antonio Leal también recibió la Medalla Portales. El parlamentario dijo que "estamos trabajando para sacar adelante el Estatuto Pyme, para acortar los tiempos en inversión con la creación del Consejo Público-Privado y modificar el boletín comercial".

MEDALLAS DIEGO PORTALES

La ceremonia oficial se realizó el lunes 9 de junio en el Salón de Honor de la Municipalidad de Santiago, ocasión donde Rafael Cumsille explicó la relevancia de la actividad: "este día, el más importante para nosotros, es un día en donde se destaca a compatriotas del quehacer nacional, a empresas privadas y a los servicios públicos que trabajan día a día muy estrechamente con nuestra confederación. Hoy les entregaremos las medallas Diego Portales, las que son acuñadas especialmente para esta ocasión en la Casa de Moneda. Esta medalla se les entrega a nombre de los 370 mil hombres y mujeres comerciantes del país, y en nombre de ellos quisiera agradecerle a todos ustedes por estar hoy aquí". En la ocasión, además de los parlamentarios Evelyn Matthei y Antonio Leal, se premió al Diario "El Observador" de Quillota, al Instituto de Normalización Previsional (INP), al Diario "Las Últimas Noticias"; Macarena Pizarro, periodista de Chilevisión; Soledad Onetto, periodista de Canal 13; Jaime Amar, alcalde de San Felipe; Claudio Orrego, alcalde de Peñalolén; Hernán Somerville, presidente de la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras y Presidente del Consejo de Transbank y a la Embajadora de Palestina, Mai Al-Kaila.



Soledad Onetto recibe la distinción de Rafael Cumsille.



Macarena Pizarro, periodista premiada con la medalla Diego Portales.

DURACELL®

*Dura hasta 8 veces más.**

Sr. Almacenero:

¡Con Duracell, gana usted y su cliente!

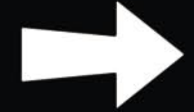
Así es. Duracell es la pila alcalina que dura hasta 8 veces más. Ypara usted, es la que más le conviene vender, ya que le deja la mayor utilidad por pila vendida y su cliente volverá por ella.



Disponible en formatos de AA y AAA colgante para su fácil exhibición.

*Comparado con pilas comunes de zinc - carbón. Válido para pilas AA, C y D.





1 DURACELL

HASTA 8 PILAS COMUNES DE ZINC CARBÓN

Válido para pilas AA, C y D.



LOS PRINCIPIOS De Una Familia Armónicamente Feliz

El núcleo familiar del gerente de Crédito y Cobranzas de Distribuidora Rabié, Sergio Vásquez, se caracteriza por un sello marcado por la fe en Dios, la unión y el sentido de responsabilidad que comparten con sus hijos y amigos. Esa misma integración ha hecho posible que sus hijos sean los mejores bicicrossistas de Chile.

El anhelo de cualquier matrimonio es llegar a construir una familia feliz. Un deseo que a veces es difícil, pero que para el núcleo familiar del actual gerente de Crédito y Cobranzas de Distribuidora Rabié, Sergio Vásquez Yáñez, es parte de una filosofía de vida heredada de su madre Filomena y que comparte junto a su esposa, Roxana Quiroga López. Ambos llevan en su genes el sentido de familia, del cual sus hijos Cristián Nicolás (20 años), Roxana (18) y Cristóbal (13), son el testimonio más representativo y muy buenos exponentes en diversos ámbitos, especialmente en la educación y en el deporte. "Siempre he creído que la familia es lo más importante. Si tuviera que definir a la mía, yo diría que es una auténtica familia chilena", afirma uno de los gerentes de la Distribuidora chillaneja.

La familia Vásquez Quiroga junto a la gran cantidad de trofeos obtenidos por los campeones de Chile.

PRINCIPIOS FAMILIARES

La esencia de este matrimonio chillanejo se basa en cuatro fundamentos que les han transmitido a sus hijos en cada una de las etapas de sus vidas, principalmente en lo valórico. Son herramientas que, según asegura el padre de familia, les ha permitido formarlos de manera "armónica", para que sean capaces de enfrentar todo lo que emprendan.

La "responsabilidad" es uno de los máximos valores que les ha ayudado a sus hijos a asumir sus roles como hermanos, estudiantes y amigos. Ese es uno de los principios también reforzado en la sala de clases y en el Movimiento Scout hurtadiano del que ellos han sido parte activa repitiendo al unísono el conocido lema "Siempre listo, siempre el mejor". Otros de los principios familiares es la "perseverancia", especialmente en la actividad deportiva y en los estudios. "A mis hijos siempre les hemos inculcado que cuando se quiere alcanzar algo en la vida, uno es el propio responsable de alcanzar ese norte y si ese norte no llega, no pueden excusarse en factores externos", comenta Sergio Vásquez. La "lealtad" está puesta a aprueba a cada instante y esta familia sabe que todos pueden confiar mutuamente. Y de nada servirían los valores anteriores, si no existiera la posibilidad de ser "consecuentes" con lo que se dice y hace.

Su esposa, Roxana Quiroga, añade que esa forma de concebir la vida les ha ayudado muchísimo en su crecimiento, sin olvidar que además de esos valores, también está presente la fe católica y esperanza puesta en Dios. "El día de mañana van a valorar todo lo que hemos hecho por ellos y eso ya lo hemos ido comprobando a través del tiempo. Queremos que ellos sean felices", dice esta apoderada del Colegio Seminario Padre Alberto Hurtado.

BUENOS ESTUDIANTES Y BICICROSSISTAS

Las cualidades de los padres están en los hijos. El matrimonio Vásquez Quiroga exhibe con orgullo los trofeos de sus hijos en el living de su casa, en el sector Quilamapu. Sin embargo, lo más valioso que destacan de cada uno de ellos son sus cualidades humanas, a pesar de su juventud. Sergio Vásquez sostiene que el deporte ha sido uno de los tantos elementos que ha permitido que su familia per-

manezca siempre unida, pese a las diferentes actividades. “Consideramos que un colegio en particular y la práctica de algunos deportes, podría ayudarlos en su formación. Y creemos que no nos hemos equivocado”, confiesa el matrimonio y activos integrantes del Club de Bicicross de Chillán. Cristián Nicolás, el mayor, ha sido al que le ha correspondido marcar la pauta. Egresado del Colegio Padre Hurtado, hoy cursa su primer semestre de la carrera de Ingeniería Comercial en la Universidad del Desarrollo, en Concepción. Y ya piensa en especializarse en el ámbito de los negocios. “Estuve un año por intercambio en Estados Unidos, viviendo junto a otra familia. Eché de menos a mis papás, en especial para Navidad y año nuevo, aunque sabía que a pesar de que se encontraban lejos, siempre estaban conmigo”, afirma. Con Cristián Nicolás se inicia también el desarrollo deportivo de sus hermanos, la predilección familiar por el bicicross, la competencia en la pista “Juan Carlos Nicoletta” del Complejo Deportivo Quilamapu y los viajes por Chile y el extranjero.

Roxana, también alumna del Colegio Seminario Padre Hurtado de Chillán -próxima a egresar para estudiar Odontología, como ella confiesa-, es la que exhibe la mayor cantidad de trofeos, resultado de más de una veintena de primeros lugares en torneos nacionales y panamericanos. Posee entre su detallado currículum deportivo, un meritorio quinto lugar en el Campeonato Pre Mundial de Sao Paulo, Brasil, realizado en julio de 2006, junto con un cuarto lugar en el Campeonato Internacional de la especialidad en la ciudad de Viña del Mar, efectuado en enero del año pasado. Han sido precoces logros que comenzaron cuando ella tenía seis años, cuando resultó campeona en su categoría en nuestro país, hazaña que volvería a repetir una década después. También fue seleccionada chilena para los Panamericanos efectuados en La Rioja, Argentina, realizado en marzo del año pasado. Actualmente compite en la categoría Junior Women. “He ganado los campeonatos nacionales de mi especialidad durante el año 2008 y espero coronarme nuevamente como campeona de Chile en mi categoría”, dice orgullosa.

Cristóbal, también campeón nacional en bicicross y con varios títulos a su haber, está próximo a asumir su adolescencia en plenitud. A fines del año pasado descolló con una participación reconocida también en los medios periodísticos, como lo graficó el diario La Discusión de Chillán el 14 de noviembre de 2007: “Corrida la última competencia en el Estadio Nacional, la Federación Chilena de Bicicross confirmó el ranking 2007 en el que dos corredores del Club Chillán figuraron en lo más alto del podio. El cuadro general contempla las nueve fechas del calendario nacional disputadas al cabo de la temporada (…) mientras que Cristóbal Vásquez, tal como se lo propuso a comienzos de temporada, se quedó con el primer lugar de la serie novicios 13 años”, afirmaba el matutino. La meta más inmediata de Cristóbal es pasar a la enseñanza media y comenzar a construir su destino que, en alguna medida, se reflejará en los pasos de sus hermanos mayores.

JUNTOS, MUY JUNTOS

Pueden vivir temporalmente separados, ya sea por trabajo, estudio o intercambio en el extranjero, pero otra de las características de la familia Vásquez Quiroga es vivir “achoclonados”, como ellos mismos se autodefinen. La idea, complementa Sergio Vásquez Yáñez, es no perder la gran oportunidad de saber equilibrar entre cantidad y calidad de afectos en la vida. “Así somos”, afirma categóricamente, el gerente de Crédito y Cobranzas de Distribuidora Rabié. Sin duda, que la cultura y estilo de vida de la familia Vásquez Quiroga queda reflejado en el ímpetu, lealtad, consecuencia y deseo de superación de sus hijos, junto con el esfuerzo que, como matrimonio, han realizado desde siempre con el objetivo de brindarles el mejor legado de la vida: el amor filial.



Cristián, Cristóbal y Roxana Vásquez Quiroga, destacados estudiantes y deportistas.



REGISTRO HISTORICO DE UN PRIMER LUGAR

“Corrida la última competencia en el Estadio Nacional, la Federación Chilena de Bicicross confirmó el ranking 2007 en el que dos corredores del Club Chillán figuraron en lo más alto del podio. El cuadro general contempla las nueve fechas del calendario nacional disputadas al cabo de la temporada (…) mientras que Cristóbal Vásquez, tal como se lo propuso a comienzos de temporada, se quedó con el primer lugar de la serie novicios 13 años”

(Diario La Discusión de Chillán, 14 de noviembre de 2007)

LOGROS DE UNA CAMPEONA

Roxana Vásquez Quiroga ha destacado a nivel nacional e internacional en uno de los deportes que más logros ha conseguido con deportistas jóvenes en Chile. Aquí sólo un somero detalle de sus éxitos:

- 1er Lugar Campeonato Metropolitano, 1996
- 1er Lugar Campeonato Gran Nacional Santiago, 1996
- Campeona de Chile Categoría 6 años, 1996
- 1er Lugar Regional Categoría Damas 7 y 8 años, 1997
- 1er Lugar Regional Categoría damas 13 y 14 años, 2004
- 2do Lugar Campeonato Pre-panamericano Chillán, 2004
- 4to Lugar Campeonato Panamericano Chillán, 2004
- 1er Lugar Campeonato Nacional Chillán, 2005
- 1er Lugar Campeonato Nacional Metropolitano, 2006
- 1er Lugar Campeonato Nacional Viña del Mar, 2006
- 5to Lugar Campeonato Pre Mundial Sao Paulo-Brasil, 2006
- 1er Lugar Campeonato Nacional Viña del Mar, 2006
- 1er Lugar Campeonato Nacional Osorno, 2006
- 1er Lugar Campeonato Gran Nacional Osorno, 2006
- 1er Lugar Campeonato de Chile Damas 16 años, 2006.

TECNOLOGIA DE PUNTA

Para Fuerza de Ventas de Rabié

Moderno Asistente Digital Personal posibilita una más rápida y eficiente atención a los clientes.

Hasta hace algunos años, muchos de los negocios que requerían ser atendidos en terreno, eran visitados a través de los llamados "vendedores viajeros". Estos, eran personajes claves en la cadena de abastecimiento puesto que, además de llevar las muestras y tomar los pedidos, establecían importantes relaciones en nombre de sus compañías. Hoy, el panorama ha cambiado, especialmente en el aspecto tecnológico. Los vertiginosos avances logrados en los últimos años, han contribuido a optimizar este tipo de actividad, pero sin descuidar los atributos de confianza y cercanía que vienen desde hace años. Irradiar cordialidad y proximidad, a través de una cara amable, sigue siendo la fórmula más eficaz para fidelizar a los clientes. Sin embargo, la inmediatez que exigen los negocios hoy en día, ya no se ajusta a las largas visitas de antaño y a un tiempo prolongado para recibir el resultado de esos contactos. Es allí donde Distribuidora Rabié ha sido pionera y líder, debido a la capacidad para entregar a su fuerza de ventas las mejores herramientas que la tecnología actual permite.



Carlos Concha, vendedor Rabié, luce su PDA junto a Yolanda Núñez, propietaria de Casa Gemita, en Melipilla.

De esta manera, se ha logrado optimizar de manera muy eficiente los niveles de servicio que entrega a sus clientes. Angel Leiva, jefe de infraestructura de la compañía, señala que una de las características que diferencia a Rabié y a través de la cual obtiene una ventaja competitiva, "es la utilización de tecnología de última generación en todos nuestros procesos e instalaciones. Esto se corrobora este año 2008, no sólo con la implementación y renovación tecnológica en la fuerza de ventas con la PDA (Asistente Personal Digital), sino también a nivel de infraestructura tecnológica".

"La PDA MC35 -define Leiva- es una máquina nueva en el mercado y nosotros fuimos pioneros en su utilización y sobre todo en el desarrollo de las aplicaciones que en ellas se ejecutan. Es un equipo hecho para la industria, es robusto y con tecnología inalámbrica de última generación que permite estar "online" por cualquier medio. Posee WIFI para conexiones 802.11b/g, posee GPS para monitoreo de posicionamiento satelital, además de GPRS que la hace operable en cualquier punto donde exista señal para teléfonos celulares. Otro punto destacable es la tecnología Bluetooth de la PDA que permite la impresión en el equipo térmico marca Zebra que es parte del kit de los vendedores y que cuenta con la misma tecnología WIFI que permite una conexión limpia y sin cables". La aplicación para la venta de Rabié, se adecuó para la resolución de la pantalla habilitando "tabs" o pestañas para acceder a las opciones de la aplicación de forma fácil y rápida. Todas las PDA están provistas con un SIM GPRS que permite una conexión a la red corporativa en forma inalámbrica, permitiendo la transmisión de datos relacionado con las ventas, los productos, la mensajería interna, el stock, entre otras variables. Para aquellos casos donde no existe cobertura móvil, los equipos se conectan con un Modem Bluetooth que permite operar con una línea telefónica a un número 800 sin cobro para el vendedor.



Equipo de sistemas de Rabié. Arriba: Boris Sepúlveda, Angel Leiva y Jorge Bravo. Abajo: Carlos Araya y Johana Montoya.

¿A cuántos vendedores ha alcanzado hasta este momento?

"Hoy ya son 101 vendedores de Rabié que se dividen entre los especialistas Lever, gaseosas y cobertura, más toda la fuerza de ventas del Centro de Distribución Antofagasta y los vendedores de la Décima Región. Estimamos que a fines de Julio sea un total de 150 los vendedores con el nuevo equipamiento en las calles".

¿De qué forma opera y cuáles son los resultados obtenidos?

"Los resultados hasta el momento han sido satisfactorios y estos responden a que hemos hecho una implementación del equipamiento de forma parcializada, paulatina y programada, tanto con el área comercial como con el área de capacitación, que es la responsable final de instruir sobre el correcto uso y cuidados del equipo.

¿Cómo ha reaccionado la fuerza de ventas ante este nuevo beneficio tecnológico?

"En general, la reacción ha sido positiva, y cuando hemos encontrado dificultades, hemos trabajado en ellas a fin de hacer la labor del vendedor, lo más eficientemente posible en relación al correcto funcionamiento de su equipo. Nuestra unidad de Soporte Informático está trabajando en la consolidación de una Mesa de Ayuda en la cual se concentra todo el soporte a usuarios finales a nivel nacional, tanto de las áreas administrativas como de la fuerza de ventas, es decir, si un usuario o vendedor tiene problemas con la operación de su equipamiento, un técnico de la mesa de ayuda toma el control remoto de su equipo para reparar y resolver su problema de forma inmediata, lo cual permite reducir tiempos de respuestas ante fallas o desconfiguraciones".

¿Cómo continuará esta modernización, no tan sólo de la fuerza de ventas sino también de otras áreas de la distribuidora?

"Rabié está en una constante renovación tecnológica, la cual no siempre es visible para los usuarios finales. Estas apuntan a una mejor gestión de los recursos tecnológicos y de los sistemas. Otro punto a destacar es la habilitación de las bodegas satélites de Puerto Montt, Coquimbo y Arica con telefonía IP, la cual permite comunicación interna a nivel nacional, utilizando los actuales enlaces de datos donde la voz es digitalizada y transmitida como un dato más".

Vendedores con PDA "NOS HA SIMPLIFICADO EL TRABAJO"

Luis Velásquez Vargas, vendedor del grupo "Alfa Continental", que atiende desde Puerto Montt hasta Chaitén: "indudablemente que el PDA (Asistente Personal Digital), ha significado un gran avance, no sólo por la comodidad y seguridad para transportarlo, sino por las variadas funciones que cumple. Sincroniza muy bien, esto es, transmite la información de cada visita que hacemos –venta, cobranza- y lo transmite al servidor central de la empresa. De regreso nos entrega la actualización de precios, los stocks disponibles y toda la información que precisamos para nuestro trabajo. Su alcance es ilimitado porque yo he transmitido desde Hornopirén, lo que antes no podía hacer con el Lifebook".

Víctor Cáceres, miembro del equipo "Los Gladiadores" de Iquique: "el equipo funciona bien, a pesar que llevo poco tiempo con él. Ocupo más tiempo en conversar con el cliente y así estrechar lazos. Es una excelente ayuda, me cambió en forma muy positiva el trabajo de ventas".

Iván Urzúa Núñez, del equipo de ventas "Ñuble": aún mantiene su Lifebook, pero se ha mostrado muy interesado en el nuevo equipo que, espera se lo entreguen en septiembre. "Aunque no lo tengo todavía, cada vez que tengo tiempo voy a la Mesa de Ayuda que está en el Mall de Chillán para "intrusear" e ir aprendiendo el uso del PDA. Considero que es un gran avance tecnológico que nos permitirá realizar en forma más eficiente nuestro trabajo de atención a los minoristas".

Jaime Calderón Núñez, del grupo de ventas de gaseosas del sector sur de Santiago: "no tengo quejas, me ha funcionado muy bien, aunque debo reconocer que al comienzo me costó. Ahora ha aumentado la velocidad, sincroniza bien, la carga es bastante prolongada y me muestra muy claro el stock que tenemos en bodega. Es muy cómodo porque los pedidos los envío desde mi casa, una vez que finalizo la jornada".

Carlos Concha Ahumada, del grupo de vendedores de gaseosas del sector norte de Santiago: "es un aparato muy cómodo y seguro, lo puedo llevar en el cinturón y nadie lo nota, especialmente en sectores complicados. Es mucho más rápido que el Lifebook, su sincronización es perfecta y si tuviera algún problema, recurro a la Mesa de Ayuda y solucionado el asunto. Nos ha simplificado el trabajo y eso lo notan los clientes".



La clienta Patricia Parra de Confitería "Paula Andrea" de Puente Alto, junto a Jaime Calderón, vendedor de Rabié.

SANTIAGO


Palacio de La Moneda.

Donde la Modernidad y la Historia Conviven Amigablemente

Ciudad entretenida y llena de historias, que habla a través de sus parques, plazas, museos y monumentos. Ideal para recorrerla durante las vacaciones de invierno.

Considerada como una de las ciudades más modernas del continente, dotada de modernos edificios, una extensa y eficiente red de ferrocarril subterráneo (Metro), así como de centros urbanos y grandes áreas verdes, Santiago es paso obligado para quienes quieren conocer el corazón del país. Su arquitectura es una mezcla de edificios modernos, palacios neoclásicos, plazas y paseos. Fue fundada el 12 de febrero de 1541 por Pedro de Valdivia. En la actualidad, Santiago se ha convertido en una urbe de más de 6 millones de habitantes, que concentra gran parte de la actividad cultural, económica, industrial y comercial del país. En su área céntrica se ubican los edificios antiguos, las sedes de las instituciones más importantes, los museos y monumentos destacados, que representan gran parte de la historia de la ciudad y del país. Santiago está lleno de contrastes, donde la historia y la modernidad conviven amigablemente. Caminando por la ciudad podemos encontrarnos con una iglesia del año 1586 y saliendo de ella se puede abordar el metro más moderno de Sudamérica.

La capital de Chile es una ciudad entretenida y llena de historias, que habla a través de sus parques, plazas, museos y monumentos. Ideal para visitar en el verano cuando sus habitantes emigran al litoral central o, en las vacaciones de invierno. Diversos servicios de turismo ciudadano permiten a los visitantes recorrer los sitios que conservan el patrimonio cultural e histórico de la ciudad. Algunos de ellos:

Palacio de La Moneda (1799)

Sede de Gobierno y de la Presidencia de la República. La administración colonial española la construyó como el lugar para acuñar monedas. La primera sección fue terminada en 1805 y en 1846 se estableció como el palacio presidencial. El arquitecto italiano Joaquín Toesca lo construyó en estilo neoclásico. Se puede atravesar por sus patios interiores, desde Moneda hasta Alameda, todos los días de 10 a 18 horas. Hay cambio de la guardia presidencial, día por medio, a las 10, en la plaza de la Constitución.

Casa Colorada (1769)

De las tres casas en pie del período colonial, es la mejor conservada. Destacada por su frontis rojo de dos pisos. Su propietario Mateo de Toro y Zambrano presidió la primera Junta de Gobierno, en 1810. Allí funciona el Museo de Santiago.

Biblioteca Nacional (1924)

En el inicio de la Alameda Bernardo O´Higgins, se encuentra la Biblioteca y el Archivo Nacional que abrieron sus puertas al público en 1925. Alberga una gigantesca colección de libros, revistas, mapas y archivo histórico.

Estación Mapocho (1912)

Este hermoso edificio al costado del Mapocho era la estación terminal de los trenes a Valparaíso, hasta fines del siglo pasado. Hoy es un centro cultural donde realizan festivales de teatro, ferias, exposiciones, conciertos y espectáculos. También hay restoranes y un centro de exhibiciones.

Mercado Central (1872)

Temprano llegan los trasnochados, luego familias, grupos de amigos y turistas: los restoranes de este pintoresco mercado son un lugar de encuentro para toda


Cambio de guardia Palacio de La Moneda. Casa Colorada. Biblioteca Nacional.

la sociedad y para conversar de mesa a mesa, mientras un grupo de cantantes anima con guitarra.

Cerro Santa Lucía
Fue considerado sagrado por los indios de la zona. Los españoles lo utilizaron como un mirador y en 1816 construyeron el Fuerte Hidalgo. En 1872 se convirtió en el parque que vemos hoy con sus paseos arbolados y miradores que ofrece un descanso de la actividad frenética del centro de Santiago. A un costado de la entrada, en la base del cerro, se encuentra el Centro de Exposición de Arte Indígena.

Palacio Cousiño (1878)
Palacio de arquitectura y ornamentación importada desde Francia por la acaudalada familia Cousiño. Se pueden admirar los elegantes salones con parquet, cortinaje y muros de terciopelos y su cuidado parque.

Teatro Municipal (1857)
Principal centro artístico del país. Por su prestigio, destacados elencos nacionales comparten escenario con figuras de fama mundial. Su fachada en neoclásico francés destaca gracias a una plaza adoquinada y al palacio Subercaseaux (1903), ubicado enfrente en la calle Agustinas.

Iglesia y Convento de San Francisco (1628)
De color rojo colonial, es la construcción más antigua de la ciudad. La imagen de la Virgen del Socorro del Altar Mayor, la trajo Pedro de Valdivia hasta Chile. Perteneciente a la orden Franciscana, la iglesia y sus jardines interiores forman parte de lo que fue el convento más grande de la época de La Colonia. Aquí hay un museo donde se encuentra la mayor colección en Chile de arte colonial.

Templo de San Agustín
La construcción actual es de fines del siglo XVII. Aquí se puede observar la devoción con que la gente reza a Santa Rita de Cascia, abogada de los imposibles, y al Cristo de Mayo, venerado desde la Colonia cuando un terremoto deslizó hasta el cuello su corona de espinas. La leyenda dice que al intentar moverla, el rostro sangró.

La Catedral
El actual edificio se comenzó a construir en 1748 y fue reconstruido y renovado varias veces durante su historia. Como era la costumbre durante la colonia, aquí fueron enterrados los ciudadanos más ilustres.

Museo Histórico Nacional
Un edificio construido en 1808 en lo que fue la sede de la Real Audiencia es ahora el Museo Histórico Nacional, el cual detalla diferentes períodos de la historia de Chile con documentos, fotografías y pinturas.

Museo de Arte Precolombino
A una cuadra de la plaza se encuentra el Museo de Arte Precolombino, con una amplia colección de piezas de los pueblos originarios de América.

Museo de Arte Contemporáneo
Este museo, conocido como el MAC, se encuentra dentro del parque Forestal. Se trasladó a este lugar en los años 70 y ha reunido una considerable colección de arte chileno contemporáneo.

Museo Nacional de Bellas Artes
Este museo está de espaldas al MAC y tiene exhibiciones durante todo el año de la más completa colección de arte chileno. Fue construido para el centenario de Chile en 1910.

Todos estos sitios se encuentran a pasos del centro histórico de Santiago. El metro, con sus siete paradas dentro de la zona, es la mejor manera de llegar. La zona se puede visitar por las calles peatonales con sus cines, bancos, hoteles y grandes tiendas que se mezclan con edificios residenciales, gubernamentales y todos los negocios que componen el centro de la ciudad.


Parque Forestal.

Mercado Central de Santiago.


Cerro Santa Lucía.

Catedral de Santiago.

Merecido Reconocimiento

A Tripulaciones del Centro de Distribución Chillán

Conductores y auxiliares fueron distinguidos por su esforzado trabajo para abastecer con prontitud y eficiencia a los detallistas del centro-sur del país.

Gonzalo Venegas, en representación de los transportistas, valoró el trabajo que realizan y agradeció el reconocimiento.

En un ambiente distendido, de camaradería y convivencia familiar, las tripulaciones de los camiones que desarrollan su actividad en el Centro de Distribución Chillán de Rabié, fueron reconocidos por su importante y abnegada labor, que realizan para abastecer a los comerciantes minoristas en una amplia zona que abarca desde Teno al sur del país. Fue una fiesta inolvidable y emotiva para los transportistas y sus familias, que disfrutaron de un cóctel, cena y baile, amenizado por la Banda Prisma y que se prolongó hasta altas horas de la noche. Una jornada alegre y relajada que sirvió para reconocer la significativa tarea que cumplen estos trabajadores, verdaderos artífices a la hora de mantener abastecidos de productos de consumo masivo a miles de detallistas del sur de Chile.



Javier Vera, subgerente de administración, distingue a Héctor Ramírez, auxiliar de tripulación, por la disposición y buen servicio.

PREMIACION

Momentos emotivos se vivieron cuando se produjo la entrega de premios a las mejores tripulaciones, estímulos que fueron entregados por categorías. Por su "disposición, orden y la entrega de un buen servicio hacia los clientes de Rabié", fueron distinguidos los tripulantes de la camioneta 30 del empresario Octavio Leal. Recibieron distinciones el conductor Antonio Ricardo Bórquez y el auxiliar Héctor Ramírez. La camioneta 88, de propiedad de Irma Solís, también recibió el premio por su disposición y buen servicio, estímulos que recayeron en el chofer Rolando Espinoza y el auxiliar Maicol Gutiérrez. Similares estímulos recibieron los tripulantes del camión 110 de propiedad de Hernán Riquelme, cuyos integrantes son el chofer Isaías Matus, los auxiliares Bony Valdebenito y Víctor Muñoz. También recibieron reconocimientos la tripulación del camión 131, de propiedad de Gladys Larenas. Ellos son el chofer Sergio Larenas, los auxiliares Sergio Abarzúa y Pablo Sandoval. Asimismo, se procedió a la entrega de estímulos a las tripulaciones que se han destacado por su espíritu de superación en las capacitaciones que ha ofrecido la empresa. En este aspecto, se distinguió a los colaboradores del empresario Ricardo Cartes, quienes obtuvieron la mejor asistencia y promedios. Ellos son el conductor Henry Briones, los auxiliares Manuel Quintana y Miguel Angel Bastías. Durante la celebración, además, se premió a los mejores promedios en las capacitaciones. Los galardonados fueron el chofer Pablo Troncoso y el auxiliar Genaro Sepúlveda.



Francisco Cerda, jefe administrativo de ventas, premia por disposición y buen servicio a Rolando Espinoza, chofer del camión 88 de la empresaria de transporte Irma Solís.



Asistentes a la celebración. De izquierda a derecha: Horacio Venegas, María Mora, Solange Leiva, Fabián Castillo, Sergio Parra y Ximena Ortíz.



Tu Clorinda de Toda la vida



PREPARATE

CRISIS ELECTRICA COMPROMETE A TODO CH
Se prevén apagones en nuestro país

Velas

LUMINOSA®

VELA DE MAXIMA DURACION

LUMINOSA

LOS PROTECTORES
De la Familia

Desinfectantes en aerosol resultan indispensables para mantener los hogares saludables, libres de virus, bacterias y hongos que producen las enfermedades más temidas del invierno. Distribuidora Rabié ofrece al comercio minorista un amplio mix en esta categoría.

El término "germen" se utiliza para referirse a bacterias, virus, hongos y protozoos microscópicos que pueden provocar enfermedades. Los gérmenes ingresan en el hogar por vía directa a través del aire o por contacto de alimentos crudos o de las personas que ingresan al mismo, contaminando cualquier superficie. Si esta superficie no es debidamente desinfectada, en la próxima vez que sea tocada, los gérmenes podrían ser transmitidos a otras superficies del hogar causando una contaminación masiva dentro del mismo. Para mantener un hogar saludable no basta con limpiar la casa, también es necesario que esté desinfectada. Es, precisamente, en esta temporada invernal cuando resulta ineludible la utilización de desinfectantes para evitar las enfermedades que son consustanciales a esta época del año, como el temido virus sincicial, por ejemplo. Por eso, Distribuidora Rabié, junto a las empresas proveedoras, han preparado un amplio mix de productos a disposición de los minoristas para que puedan ofrecerlos a sus clientes y, de esta manera, obtener hogares libres de contaminación.

Carolina de Paulo, product manager de Lysoform, SC Johnson.

LYSOFORM

Este desinfectante, es uno de los productos "estrella" de la multinacional SC Johnson, cuyas ventas aumentan en esta época porque, según Carolina de Paulo, Product Manager de Lysoform, es "el gran protector de la familia porque mata los virus, bacterias y hongos que producen enfermedades. Su efectiva fórmula en aerosol permite llegar a los lugares más ocultos, y como no mancha, se puede aplicar sobre todos los lugares y las superficies del hogar. Además mata a las bacterias y a los hongos que causan malos olores, eliminándolos desde su origen".

Según la ejecutiva, el producto cumple con los estándares de eficacia de la AOAC (Association of Official Analytical Chemists de Estados Unidos) para desinfectantes hospitalarios. Sus aplicaciones son variadas: Inodoros, lavatorios y bañeras; área de mascotas; cocina y cestos de basura; colchones, almohadas y cortinas; rejillas y piletas de lavar; sótanos, closets y ambientes cerrados.



En Rabié, Lysoform está presente en tres fragancias: Original, Aire de Montaña y Bebé. "Nuestra participación en el canal tradicional a través de Rabié –enfatiza Carolina de Paulo- es cada año mayor, somos los líderes porque, aparte de la calidad del producto, desarrollamos una intensa campaña publicitaria que facilita su venta en los negocios minoristas. Hemos comprobado que, debido a los avisos de televisión, el nombre queda en el subconsciente de la dueña de casa que llega al almacén y lo pide por su nombre".

El trabajo de SC Johnson con Rabié se desarrolla con permanentes promociones destinadas a incentivar la compra por parte de los comerciantes y los clientes finales. "Para este período", anuncia Carolina de Paulo, "tenemos una que es imperdible, estamos vendiendo un pack de dos unidades de Lysoform a un precio muy conveniente, aparte de las mochilas que regalamos a los comerciantes".

CLOROX EN AEROSOL

Este es un producto especialmente diseñado para eliminar los gérmenes que se encuentran en las superficies del hogar. Al utilizarlo se elimina el 99,9% de virus, hongos y bacterias que causan diversas enfermedades, tales como gripes y resfríos, bronquitis y neumonía, gastroenteritis, salmonelosis, pie de atleta, entre otros.

Juan Andrés González, product manager de este desinfectante, junto con destacar las bondades del producto, pone especial énfasis en que es necesario utilizarlo en las superficies, porque "diversos estudios científicos han demostrado que una gota de estornudo permanece menos de cinco minutos suspendida en el aire y luego se deposita en áreas sólidas del hogar, habitaciones o locales cerrados. Allí, el virus puede sobrevivir hasta 72 horas. Además, está comprobado que el 80 por ciento de los gérmenes se esparcen tocando las superficies y un 60 por ciento de las superficies de una casa puede estar infectado con virus en el invierno. Si se considera que, de acuerdo con estadísticas universales, un niño puede tocar hasta 300 superficies en media hora, resulta altamente evidente que hay que proceder a desinfectarlas escrupulosamente".

También podríamos comentar que estos productos cumplen una doble función, como desodorante (elimina malos olores) y como desinfectante. En la actualidad, Clorox posee dos variedades de desinfectantes en aerosol, Tradicional y Bebé, éste último enfocado a hogares con lactantes, ya que además trae un agradable aroma".

LYSOL

Ana María Rodríguez, brand manager de Reckitt Benckiser Chile, describe a Lysol como un desinfectante de superficies e inhibidor de olores que elimina hasta el 99.9% de bacterias y virus de las superficies y que además, ataca las bacterias responsables de causar malos olores, eliminándolas por completo, debido a su fórmula que tiene como principios activos Etanol y Sacarinato de Alquildimetilbencilamonio. "Además", sostiene Ana María Rodríguez, "Lysol aerosol libera frescas fragancias, dejando los ambientes suavemente perfumados. El poder desinfectante de nuestros productos Lysol se encuentra avalado por el Centro de Investigaciones Médicas de la Pontificia Universidad Católica de Chile".

La ejecutiva recuerda que, durante el invierno, los virus y bacterias se ven beneficiadas por las bajas temperaturas y la humedad y que "ejemplos de ello son el virus de la influenza y el virus sincicial, por esta razón se hace más necesario tener productos que ayuden a eliminar estos gérmenes de la casa, para evitar el contagio de enfermedades en la familia".

¿Dónde y en qué forma debe ser aplicado Lysol?

"Los aerosoles Lysol son productos desinfectantes de superficies, por lo tanto deben ser aplicados sobre ellas, pulverizando a una distancia de 20 cms. Como además funcionan como inhibidores de olores, entonces también pueden ser pulverizados en el aire".

¿Por qué los comerciantes y el consumidor final deben preferir Lysol?

"Porque Lysol tiene una fórmula exclusiva que permite desinfectar todo el hogar. Además porque Lysol tiene un espectro de fragancias inigualable en calidad, liberando olores más agradables para el ambiente. Además, una vez que tengamos incluido para la venta los nuevos Lysol Aerosol traídos desde Estados Unidos, la intención es hacer un pack para beneficio del consumidor final, de manera que puedan llevarse algún producto de regalo o con algún descuento interesante para ellos".





Juan Andrés González, product manager de Clorox.

Ana María Rodríguez, brand manager de Reckitt Benckiser Chile.

LA IRA DE LOS DIOSES



La imponente columna de humo de la erupción del volcán Chaitén, que dejó cubierta de cenizas a toda la Provincia de Palena.



LAS ERUPCIONES MAS VIOLENTAS

Febrero de 1600: entre los volcanes cuya erupción provocó víctimas considerables, el primero que resalta es el Huaina Putina, ubicado en Perú, cerca de la frontera chileno-peruana. Afectó las ciudades de Arequipa por el norte, hasta Arica.

Julio de 1896: el volcán Yate, debido a una avalancha, causó ocho víctimas en un potrero de la desembocadura del Reloncaví.

Abril de 1907: el volcán Riñinahue, causó una avalancha al obstruir el río Pupuhuin, provocando un taco que, al ceder, arrasó casas, bosques y ganado en las zonas de Llifén y Riñinahue, causando más de diez muertes.

Febrero de 1908: el volcán Llaima hizo erupción, provocando una avalancha que llegó hasta Lonquimay.

Abril de 1930: aunque lo más violento ocurrió en 1932, el volcán Quizapú, ubicado al oriente de Linares, arrojó cenizas que cubrieron desde Rancagua hasta Chillán.

Febrero de 1937: la lava del volcán Llaima llegó hasta un sector denominado Santa María de Llaima, matando a dos personas y provocando grandes daños materiales.

Marzo de 1945: nuevamente el Llaima entró en erupción, dañando numerosos poblados vecinos y provocando una avalancha cerca del lago Colico, matando a ocho personas.

Agosto de 1971: el Cerro de los Ventisqueros o Cerro Hudson, como era denominado hasta entonces, demostró que era en realidad un volcán y despertó destruyendo el valle Huemules, pequeña localidad de la montaña patagónica de Aysén.

El 24 de Agosto del año 79, Plinio el joven, almorzaba con su madre en su villa de Nápoles, Italia. De pronto, el cielo comenzó a oscurecerse y nubes negras cubrieron todo, mientras llamas de fuego salían del volcán. Lo que siguió fue horrendo y Plinio pudo ver, desde la bahía de Nápoles, como el Vesubio acababa con Pompeya. "Muchos clamaban a los dioses, pero la mayoría estaban convencidos de que ya no habían dioses y esa noche era la última del mundo", escribió Plinio, de 18 años, al historiador Tácito. Así se conservó el registro de ésta, una de las primeras y peores erupciones volcánicas de la historia.

En el planeta se han identificado aproximadamente 1.500 volcanes activos, de los cuales casi un centenar se encuentra en Chile, en la Cordillera de Los Andes, que conforma el denominado "Cinturón de Fuego del Pacífico", una franja estrecha que bordea la cuenca de ese océano, desde la costa occidental del continente americano.

Sólo en Chile hay más de 2.900 volcanes, de los cuales 80, según expertos, registran actividad. Se estima probable que del total de 80 volcanes activos, 42 pueden entrar en erupción en el futuro inmediato, es decir, a partir de ahora y hasta 200 años más, otros 16 en los próximos nueve mil años y otros 20 en varias decenas de miles de años más.

La reciente erupción del hasta ahora desconocido Chaitén que ha desvastado casi la totalidad de la Provincia de Palena y obligado a evacuar dos ciudades de la región de Los Lagos, nos ha recordado dramáticamente que Chile es tierra de volcanes, una de las regiones dinámicamente más inestables y activas de la Tierra. Chaitén fue el pueblo que tuvo que arrancar sorpresivamente esta vez, pero lo mismo puede ocurrir en cualquiera de las regiones del Chile cordillerano, salvo en las de Atacama y Coquimbo, que son

En Chile hay más de 2.900 volcanes, ochenta de los cuales registran actividad. Expertos estiman que 42 de ellos pueden entrar en erupción en un futuro inmediato. ¿Estamos preparados?

las únicas libres de volcanes activos. Mientras los chaiteninos esperan ansiosos en medio de la incertidumbre de si podrán volver a sus hogares o tendrán que emigrar definitivamente de su pueblo, algunos auguran cien años para que la tierra se recupere, mientras otros dicen que Chaitén podrá volver a cobijar a su gente cuando el volcán se calme. Lo único certero es que no se podrá hacer una evaluación real hasta que el volcán termine con su actividad. Estos volcanes pasan por un período de calma y luego vuelven a reactivarse. Esto puede durar meses, incluso años.

RIESGOS PARA LA POBLACION

Desde el límite con Perú hasta Punta Arenas hay 200 cráteres que representan un riesgo para la población, sin embargo, el Observatorio Volcanológico de los Andes del Sur (Ovdas) es el único organismo estatal encargado de monitorear los cambios que puedan sufrir estas montañas. Y con menos recursos de los que necesita un país que concentra el 15% de los volcanes activos del mundo y dos de los cuatro más activos de Sudamérica. Entre los más activos figuran: el Láscar, en el norte, y especialmente en la zona centro sur, los volcanes Chillán, Antuco, Cayaqui, Copahue, Sollipulli, Villarrica, Llaima, Lanín, Lonquimay, Mocho, Choshuenco, Puyehue, Antillanca, Osorno, Cabulco, Hudson, entre otros.

En Santiago, existen tres volcanes que podrían significar un riesgo para quienes habitan la Región Metropolitana: Maipo, Tupungatito y San José. Ninguno de ellos está siendo monitoreado, debido a la falta de recursos.

¿SE PUEDE PREDECIR LA ERUPCION DE UN VOLCAN?

Hay volcanes que son más predecibles y que con una buena cobertura instrumental se puede hacer un pronóstico. Hay que tener un conocimiento previo muy acabado, una estadística de las erupciones pasadas muy completa y una red de instrumentos muy poderosos que permitan detectar todas las señales con tiempo. Para ellos, sin embargo, se necesitan recursos y Chile no ha destinado los suficientes para desarrollar un monitoreo constante. Existe una excepción: es el Osorno el que, según expertos, en un futuro puede emitir coladas de lava de hasta 12 kilómetros de longitud, que afectarían especialmente al lago Todos los Santos, Petrohué, el curso superior de este río y el lago Llanquihue, al norte de Ensenada. Sólo si se toma en cuenta la ciudad de Osorno, el hecho implicaría un desastre natural en una zona habitada por 132.245 personas. En esta ciudad hay una labor conjunta de expertos, municipalidad y ciudadanía. Existe un trabajo de prevención e información a la población y directrices sobre la forma de actuar en caso de emergencia.

TIERRA DE VOLCANES

En nuestro territorio se encuentran dos de los cuatro volcanes más activos de Sudamérica: Villarrica y Llaima. En Chile ha habido más de 28 erupciones volcánicas. La primera información data de la era post hispánica, y corresponde al Volcán Antuco cuya erupción, en 1624, provocó temblores durante los 8 días que duró el fenómeno. Los volcanes que registran más episodios de erupción han sido el Llaima (8), el Villarrica (6) y el Antuco (4), seguidos del Peteroa (3), Lonquimay (3) y Calbuco (3).



Volcanes Parinacota y Pomerape.

Volcán Chillán.

Volcán Antuco.

Volcán Llaima.

Volcán Villarrica.

Volcán Osorno.



EL COMPROBANTE DE PAGO

Es un documento esencial en el servicio de Rabié y que forma parte de la responsabilidad hacia los clientes. Así, los comerciantes tendrán la certeza que sus pagos quedaron registrados oportunamente.

En el mundo hay distintas operaciones de intercambio comercial, como por ejemplo, la compra y venta de mercaderías, la contratación de los servicios básicos para la casa (agua y luz) y las prestaciones de servicios de profesionales como médicos y abogados. **¿Se imagina usted qué pasaría si en cada una de las transacciones en las que participa como consumidor, no quedara un respaldo para su tranquilidad y seguridad luego de que ha efectuado el pago?**. Para evitar justamente responder a esa pregunta, usted debe recibir la acreditación de que efectivamente ha cancelado y con ello se ha extinguido su responsabilidad en la compra. El comprobante de pago es uno de los instrumentos comúnmente usados para certificar la cancelación de lo que se compró. Este se define como un documento que acredita la transferencia de bienes o la prestación de servicios. Dada su gran relevancia, quienes reciben los comprobantes de pago –compradores o clientes-, deben guardarlo en forma ordenada y en un lugar completamente seguro. Así nadie puede solicitarles el pago de una boleta o factura cuando éstas ya han sido cancelada con anterioridad.

Para Distribuidora Rabié es muy importante que usted tenga la seguridad que sus pagos han quedado registrados. Para ello, debe solicitar los comprobantes al vendedor, quien cuenta con un sistema de impresión automática a través de su equipo e impresora, que evita que sean confeccionados manualmente. Los comprobantes de pago de Rabié contienen una serie de datos que son de vital importancia para la actualización de la información en la cuenta corriente. Los antecedentes básicos son: fecha de emisión, identificación del cliente, identificación del vendedor, detalle de facturas que se están cancelando y los valores totales. Además, deberá contener la firma del cliente y del vendedor. Como una forma de graficar la entrega de los comprobantes de pago a los clientes de Rabié, mostramos en esta nueva sección de Bienvenidos, en forma sencilla y entretenida, una situación en que un vendedor hace entrega de este imprescindible documento a un comerciante minorista.

Capítulo 1: "La importancia del Comprobante de Pago"

Cada vez que usted cancele, el vendedor de Rabié le entregará un comprobante que acredita el pago de las facturas.

El comprobante de pago debe contener como mínimo la siguiente información

* Folio (Nº)
* Fecha de emisión
* Identificación del cliente
* Identificación del vendedor
* Detalle de facturas que se están cancelando.
* Tipo de Pago
* Totales
* Firma del cliente
* Firma del vendedor

COMPROBANTE DE PAGO EMITIDO POR RABIE

Los sistemas de Rabié permiten que los comprobantes de pago se emitan automáticamente.

¡¡Señora Luisa, este comprobante acredita que usted ya pagó!!

!!Gracias don Ricardo, lo guardaré en un lugar seguro!!

El comprobante es el RESPALDO DE SU PAGO y le asegura el despacho de sus próximos pedidos.



Un Mensaje de:



ÑUBLENSE

EL GIGANTE DEL SUR

"Rojo eres mi pasión, es locura total. La tarde se viste de rojo. En la Región del Bío Bío pisa fuerte el puntero del fútbol chileno. Es un monstruo que pisa fuerte. Los hinchas están todos crazy (locos), esto es histórico"...

La frase del relator del Canal del Fútbol, Claudio Palma, pronunciada cuando Ñublense ganó a Huachipato 2-1 en el Estadio Regional de Concepción, refleja claramente la admiración que despertó en el país futbolístico la impresionante campaña –"campañón" la denominó Pedro Carcuro- que realizó el cuadro chillanejo que lo llevó no sólo a liderar la tabla de posiciones, sino que, además, a clasificar para la Copa Sudamericana y disputar las semifinales de los Play Off.

"El gigante del sur", lo calificaron los medios de comunicación. Denominación acertada para un cuadro que logró vencer noventa años de frustraciones para encumbrarse en lo más alto del fútbol chileno. Liderado por un técnico serio y quitado de bulla –Fernando Díaz- y un grupo de jugadores sin gran renombre pero "picados", desarrolló un fútbol moderno y simple, con soltura a la hora de atacar y pragmatismo cuando le correspondía defender.

JUGAR A LA ITALIANA

Sistema de juego que, como es común en Chile, tuvo detractores y críticos: "Ñublense no juega a nada", "es un equipo mezquino", fueron algunas de las críticas. Fernando Díaz sólo se limitó a responder que "nosotros jugamos a la italiana". Buena respuesta que encontró eco en el comentarista de El Mercurio Felipe Bianchi, quien explicó el significado de "jugar a la italiana": "De partida, ser exitoso. Tremendamente exitoso. Ganar mucho. Dato objetivo: Italia es la segunda selección que ha ganado más mundiales en la historia, cuatro, contra cinco de Brasil. ¿Otra condición propia del fútbol italiano?. Jugar bien armado atrás, marcar como los dioses, no cometer errores defensivos y facturar arriba. ¿Es feo eso? No, cómo va a ser feo. Lo feo es pegar patadas. Y eso no lo hace ni Italia ni Ñublense. Lo feo es empatar a cero. Y la Squadra Azzurra hace muchos y muy bonitos goles, si no, no sería tantas veces campeona. Y Ñublense hace muchos goles, si no, no habría ganado tanto este año. No se puede llegar a semifinales si no se juega bien al fútbol. Al medio y en las dos áreas, porque el fútbol se juega en las dos áreas. El resto es verso y populismo. Aparte, es feo criticar a los que ganan. Sobre todo si para ganar no hacen trampa y les sacan el máximo provecho a sus capacidades, desterrando flagelos como la flojera y la mediocridad. Felipe Bianchi resumió su comentario señalando que "Decir que Italia sólo se defiende y que Totti, Del Piero, Pirlo, Maldini, Nesta o Luca Toni son malos jugadores, es un tremendo error. Igual de quienes dicen que Ñublense sólo se defiende. ¿Y Osorio, Cisternas, Flores, Cataldo, Martelotto y Cantero, ¿qué son?, ¿Pataduras?. Por favor. ¿Y lo que hacen Reyes, Abdala, Toro, Alegría o López en términos de concentración, es poco?.

Con gran sencillez, el técnico Fernando Díaz explica que el éxito se debe a la unidad de sus jugadores y también a los golpes que debió enfrentar el plantel mientras se desarrollaba el campeonato.

"Este torneo" –reflexiona- "fue bien extraño ya que jugamos casi todos los partidos en Linares, el cariño inmenso de la gente, lo que sucedió con la muerte de Alfredo "Torpedo" Núñez. Antes de comenzar los partidos, hacemos algunas cosas para dedicarle el partido a él. Todo eso ha producido un ambiente especial en el plantel y eso se vio reflejado en la cancha, ya que hubo momentos en que el rival te supera y esta unión producto de estas situaciones nos dio la fuerza para luchar y saber que, al término de los 90 minutos, íbamos a ganar el partido".



La Hinchada de Ñublense, es una de las más fieles de Chile, acompañando a su equipo a todos los estadios.

La unión del equipo y con el cuerpo técnico, fueron determinantes en la histórica campaña.



En el Campeonato de Apertura del presente año, Ñublense estuvo a un minuto de la final en disputado partido con Colo-Colo.

DIRIGENTES COMPROMETIDOS

Pero el éxito de este club -próximo a cumplir 92 años de vida- tiene sus raíces en un trabajo serio y de calidad desarrollado por un grupo de dirigentes capaces y comprometidos, que tomaron al club en momentos difíciles, lo ordenaron administrativa y deportivamente, recuperaron su identidad y, lo más importante, le devolvieron a la comunidad -a muchas familias- la confianza en su club y la alegría de ir al estadio. Responsabilidad que recae en los dos últimos presidentes que tuvo Ñublense, Juan Ramírez y Sergio Zarzar. Este último asumió en 2004 la presidencia de una institución sumida en las deudas y que el mismo año logró ascender al equipo a la Primera B, para luego dar el gran salto a Primera A tras la temporada 2006. Por lo mismo, el ahora candidato a alcalde de Chillán y ex dirigente de la Asociación Nacional de Fútbol (ANFP) está satisfecho y reconoce que sigue ayudando en la gestión del equipo de sus amores. "Asumí el desafío y logramos muchas cosas rápidamente. En 2007 el equipo pudo participar en Primera A, después de 25 años, y se realizó un papel aceptable llegando a disputar un repechaje. Y creo que este año el gran mérito es del técnico Fernando Díaz, quien eligió muy bien a los jugadores y ellos le han respondido. Al entrar a la ANFP tuve que renunciar a mi cargo (en 2007), pero nadie me puede quitar lo que siento por Ñublense. De todas formas sigo asesorándolos, así como lo hago con otros equipos. Y de verdad estoy sorprendido con el cariño que me ha demostrado la gente, pues vieron que uno se tiró a la piscina y sacó adelante al equipo. Motivamos a toda la ciudad para que se comprometieran si querían algo grande para Ñublense. Creo que la hinchada ha sido un factor importantísimo en lo que sucede actualmente". Ese 2004 en una disputada final ante Curicó lograron el ascenso a la Primera B y en partido de definición; estuvieron a un minuto de quedarse sin la copa. Pero fue complicado el ascenso, porque la ANFP decidió que Ñublense participara sólo como invitado en la Segunda División. Entonces, ¿Cómo se hacía para explicarle eso al público?. El discurso fue persuasivo: "si no podemos ser campeones en la cancha, seremos en la tribuna" señaló Zarzar en un momento. El compromiso era eso sí subir el 2006, después de 26 años sin estar en Primera. Y Jugaron casi siempre a estadio lleno, con un promedio de más de 7 mil espectadores. Y el 2005 no sólo fueron el equipo con más público en Primera B, además terminaron cuartos en la tabla de posiciones, pero no pudieron participar en la liguilla por el ascenso, dejando el cupo a O'Higgins que logró subir.

El 2006 fueron con todo y lograron meterse nuevamente en la serie A del fútbol chileno y siempre con un mismo técnico: Luis Marcoleta. Con una más que regular campaña en 2007, consolidaron al equipo en Primera para llegar este año, junto a Fernando Díaz en la banca, a ser el equipo sensación del torneo, clasificados para un certamen continental, a pesar de jugar en un estadio "prestado": Linares.

"Cuando escuchas a gente de la tercera edad emocionada y te dicen que nunca pensaron ver a Ñublense en Primera antes de morir, te emocionas tú también…" reconoce Sergio Zarzar con voz ronca, propia de un dirigente "gigante". Sería injusto, sin embargo, no mencionar a Juan Ramírez quien presidió el directorio de Ñublense hasta hace algunos meses. El formó parte de un grupo de 20 chillanejos que, encabezados por Zarzar, tomaron el club, lo ordenaron y lo llevaron desde la Tercera División a la categoría actual. "Ha sido –dice Ramírez- "un trabajo de cinco años, no es obra de la casualidad, porque tuvimos la visión de mantener un técnico que apostó al proyecto (Marcoleta) y a un grupo de jugadores que han tenido participación importante en esta exitosa campaña. Además, es justo destacar la contribución de la hinchada, cuyo aporte ha sido fundamental, no sólo en lo deportivo, también en lo económico. Ñublense se financió en un 40 por ciento por las recaudaciones y el resto, por los derechos de TV y sponsors". Ramírez, entusiasmado, proyecta al club: "Para la Copa Sudamericana, ya estamos contratando un charter para acompañar al equipo. Además, a fines de este año contaremos con un estadio de categoría mundial, cuya construcción demanda una inversión de 22 millones de dólares. Lo entregan en septiembre y nosotros pretendemos inaugurarlo en diciembre con un gran cuadrangular internacional, con Ñublense como protagonista, naturalmente".

NOVEDADES RABIÉ

ABARROTES









CAFE PREMIUM GOLD SELECCION
170G -100G -50G

GELATINA AURORA
FRAMBUESA-PIÑA-LIMON

GELATINA ROYAL
SIN SABOR

TE CLUB HIERBAS
MENTA/MANZANILLA











BLEVIT FRUTAS
5 CEREALES
5 CEREALES CON FRUTAS/COLA CAO
ARROZ

SALSA HELLMANNS LISTA AJO
SALSA HELLMANNS LISTA QUESO
SALSA HELLMANNS L. TARTARA







CAFE CRUZEIRO CLASICO
CAFE CRUZEIRO SUAVE
CAFE CRUZEIRO SELECCION







ATUN ACEITE OLIVA R.CRUSOE
ATUN ACEITE LOMITO R.CRUSOE
ATUN EN AGUA LOMITO R.CRUSOE

SURTIDO CALDILLO AGUA ROBINSON
CRUSOE

SALMON EN TROZO
ROBINSON CRUSOE:
AGUA-ACEITE- AHUMADO

CONHTERIA









BON BON BUM COLOMBINA UVA /
FRESA

CARAMELO COLOMBINA FUSSIONE
CREMA

CHOCOLATE SAPITO MANJAR
CHOCOLATE SAPITO PASTA MANI
CHOCOLATE SAPITO FRUTILLA







BIG TIME FUSION CITRUS
BIG TIME FUSION MENTA

CHOC.COFLER ALMENDRA
BARQUILLO - BLANCO C/CAFE
-LECHE -TRICAPA

CARAM.MENTHOPLUS CEREZA
CARAM.MENTHOPLUS LIMON
CARAM.MENTHOPLUS MENTA
CARAM.MENTHOPLUS MENTOL
CARAM.MENTHOPLUS MIEL
CARAM.MENTHOPLUS STRONG

LICORES Y BEBIDAS






BATTERY ENERGY
SUGAR FREE

VINO TERRAMIA
ROSE+COPA

VINO MIRAVALLE
MERLOT+COPA

PERFUMERIA









SHAMPOO BABYLAND+ BALSAMO
220ML

SHAMPOO SIMOND'S+BALSAMO
220ML

SHAMPOO PANTENE BRILLO
EXTREMO

TOALLAS HUMEDAS BABYSEC











PEPSODENT CD DOBLE
FRESCURA+CEPILLO

DESODORANTE LADY SPEED STICK
FLORAL

PEPSODENT XTRA WHITENING
90G 3X2

MAQUINA MACH3 TURBO VICTORY

PRESTOBARBA REGULAR+ 4
DURACEL AA

HIGIENE








LIMPIADOR SUPERFICIE IGENIX
-LAVANDA
-EUCALIPTUS

LIMPIADOR MR.MUSCULO
PRELAVADO GATILLO

LIMPIADOR MR.MUSCULO
PRELAVADOREC

BAZAR







AUDIFONO MAXELL EB-95
AUDIFONO MAXEL.EB-JELLEZ RO
AUDIFONO MAXELL EC-150

MASCOTAS












MASTER CAT SALMON SARDINA DE 8K
MASTER CAT GATITOS 8K
MASTER CAT POLLO CARNE LECHE 8K
MASTER CAR CARNE LECHE 8K
MASTER CAT SALMON SARDINA DE 20K



En la senda de LAS SUPERPRODUCCIONES

"El Señor de la Querencia" está centrada en el año 1920, en donde, bajo el gobierno de Arturo Alessandri Palma, comenzaron a producirse grandes modificaciones sociales, como que los integrantes de la clase popular comienzan a luchar por sus derechos y tratan de terminar con la tan marcada diferencia social. Esa es la base de la producción con la que el canal estatal sigue la senda del horario para adultos que, al igual que "Alguien te Mira", le está reportando muy buenos resultados de audiencia (más de 20 puntos de rating). Tal como su nombre lo dice, la producción gira en torno al

Entonces, la Querencia comenzará a vivir días caóticos. El poder del padre autoritario y cruel se irá desmoronando al igual que su relación matrimonial y todo el clan Echeñique-Amenábar comenzará a cuestionarse la vida que ha llevado. El descubrimiento del amor verdadero, al conocer a Manuel, será para Leonor una encrucijada de la que no podrá escapar. Ella nunca sintió algo así por un hombre y ni la ira de "El Señor de la Querencia" podrá impedir esta pasión.

Con un costo superior a los mil millones de pesos, Televisión Nacional puso en el aire la teleserie nocturna de época, consiguiendo de liderar la sintonía en horario "prime".

"Señor de la Querencia", ese hombre del campo chileno de principios de siglo que dominaba todo su entorno e imponía su orden como fuera. José Luis Echeñique es un déspota con quienes le rodean y mantiene una relación distante con su esposa "Leonor", interpretada por Sigrid Alegría, quien además debuta en el rol de madre, ya que junto a su malvado marido son padres de "Ignacio" (Matías Oviedo), "Teresita" (Celine Reymond) y "Luis Emilio" (Andrés Reyes). Pero no sólo las mujeres tienen roles diferentes en esta producción, los hombres también tienen mucho que decir y en contra posición al "Señor de la Querencia" está Alvaro Rudolphy, quien personifica a Manuel Pradenas, un peón que cansado de las humillaciones y los malos tratos quiere abolir la oligarquía y por ello es el gran rival del rol de José Luis Echeñique. Además, competirán en el amor debido a que este hombre, de baja clase social, mantiene un romance a escondidas con la mujer de su archienemigo, Sigrid Alegría.

Además, Manuel luchará por los derechos de los trabajadores, quienes deben soportar el poder con violencia que ejerce José Luis sobre ellos. En ese sentido, Manuel trata de combatir los malos tratos y se convierte en el líder de un grupo de personas que quiere abolir la oligarquía. Así como luchará por abolir los malos tratos y las humillaciones, debe soportar todo el despotismo por parte de José Luis, quien le da una fuerte pelea a sus ideales, llegando incluso a castigarlo quemando su piel. No obstante, la rivalidad de estos hombres generará aún más tensión cuando descubran que ambos son nada más ni nada menos que medio-hermanos.

Latigazos, sexo, triángulos amorosos y vueltas de tuercas. Esa es la tónica cuando la historia se encuentra en la mitad de su desarrollo. El vuelco se produce cuando el personaje de Alvaro Rudolphy (Manuel Pradenas) se toma sus tierras, las 100 hectáreas heredadas, y encuentra

Sigrid Alegría. *Alvaro Espinoza.* *Alejandra Fosalba.* *Alvaro Rudolphy.*





oro, lo que le cambia la vida: comienza a contratar gente con buenos sueldos y trato inmejorable para todos, intenta cambiar el sistema de trabajo hacia lo que él considera justo, lo que provoca la furia de José Luis Echeñique, quien, para escarmentar a su gente, mata a un peón y lo cuelga de un árbol. Además, José Luis Echeñique envía a Buenaventura Moreno (Alvaro Espinoza) a amedrentar y derechamente golpear a los que están trabajando con Pradenas y les prohibe la entrada al burdel. Su furia también da para amarrar en el granero y marcar con hierro candente -como se hace con los animales- a su hijo Ignacio (Matías Oviedo) y a Mercedes de los Ríos (Alejandra Fosalba).

Otro giro que se produce en la historia dramática: la pareja romántica central de la telenovela, conformada por Manuel y Leonor (Sigrid Alegría), dejan de estar distanciados y ella toma la decisión de dejarse llevar por los sentimientos y comienza a verse a escondidas con Pradenas, sin que su esposo se dé cuenta.

La teleserie fue grabada en un fundo en Colina, a pocos kilómetros de Santiago, tiene 70 capítulos –todos ya grabados por lo que no habrá alargue-, fue escrita por Víctor Carrasco y dirigida por María Eugenia Rencoret.

PERSONAJES PRINCIPALES

José Luis Echeñique, caracterizado por el actor Julio Milostic, es « El Señor de la Querencia ». Está casado con Leonor Amenábar y es padre de tres hijos: Ignacio, Luis Emilio y Teresita. Es un hombre católico, de misa diaria, conservador y con una visión algo mesiánica, pues está convencido de que vino al mundo a proteger a los más débiles y a amar a todas las mujeres que se crucen en su camino. Es una especie de La Quintrala, pero en masculino.

Su esposa, **Leonor Amenábar** (Sigrid Alegría), 40 años, es una mujer atractiva y muy inquieta intelectualmente. Siempre quiso ser una profesional, pero finalmente optó por el camino trazado para muchas mujeres de la época, ser madre y hoy tiene tres hijos. Es a ellos a quienes ha educado y traspasado su pasión por el conocimiento. Aunque se casó muy enamorada, su pasión en la intimidad, poco a poco ha ido extinguiéndose y hoy vive una fuerte crisis. Su marido pocas veces la trata con ternura, más bien es torpe, bruto y ensimismado. Para colmo le es infiel.

Manuel Pradenas (Alvaro Rudolphy) fue alejado de su familia y llevado al norte donde fue criado por algunos familiares, con el propósito de ocultar el secreto que podría haber destruido entonces a la familia Echeñique. Manuel es hijo de la mamá Bernarda y Renato Echeñique, el patrón del fundo. Hoy, con 40 años, Pradenas decide volver ante la enfermedad e inminente muerte de su madre. Entonces descubre que su hermano es ni más ni menos que El Señor de la Querencia y entonces la lucha entre ambos se desata revolucionando la “apacible” vida en la hacienda.

El Señor de la Querencia, caracterizado por Julio Milostic.

Celine Reymond.

Porotos



INGREDIENTES
1/2 kilo de porotos secos
1/2 cebolla
1 paquete de cebollinos
1/4 de pimentón
2 dientes de ajo
1 cucharada de manteca
1/4 cucharadita de pimienta
1 cucharada de aceite
2 cucharadas de ají de color
1 cucharada de salsa de ají
1/2 cucharadita de orégano
1 1/2 cucharadita de sal

PREPARACIÓN

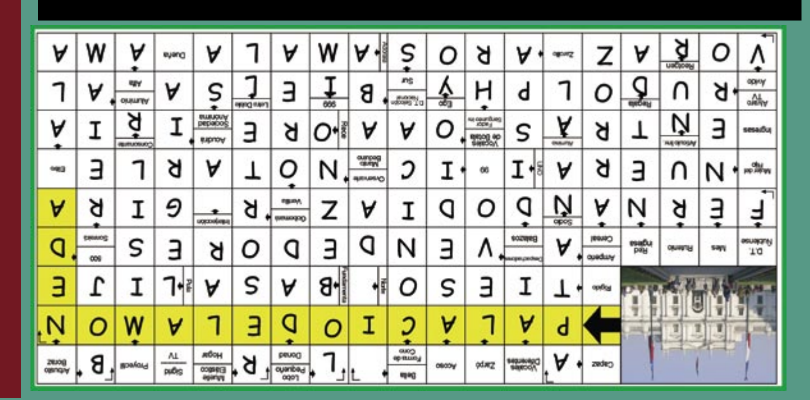
Después de remojar los porotos de un día para otro, ponga la olla al fuego con su misma agua de remojo, y que deberá sobrepasarlos unos 5 centímetros. Agregue sal, pimienta y orégano. Ponga a freir en la manteca con aceite los cebollinos, incluídos los tallos verdes, y la cebolla picados bien finos; cuando se inicie el dorado agregue al ajo picadito, el pimiento partido, luego la salsa de ají de color, vacíe esta fritura en los porotos. Haga hervir 15 minutos y luego traspase a la olla de presión y cueza por una hora. Deben quedar calduditos como para servir en platos soperos, con un chorrito de color en cada uno.

Producto con Historia

PILAS DURACELL

La historia de Duracell comienza a principios de los años 20 de la mano de un científico ingenioso llamado Samuel Ruben y un entusiasta fabricante de filamento de tungsteno de nombre Philip Rogers Mallory. Ruben llegó a la empresa P.R. Mallory buscando una pieza que necesitaba para un experimento. Pero Ruben y Mallory vieron una oportunidad: fusionar el ingenio de uno con el poder de manufactura del otro. Su sociedad, la cual duraría hasta 1975 por la muerte de Mallory, sentó las bases de Duracell International. Los inventos de Samuel Ruben revolucionaron la tecnología de las pilas. La empresa de pilas (The Mallory Battery Company) se formó poco tiempo después.

En los años 50, Ruben mejoró la pila alcalina haciéndola más compacta, resistente y mucho más duradera que las anteriores. Hoy, Duracell es el productor líder de pilas alcalinas de alta performance. La tradición de innovación iniciada por Ruben y Mallory es aún evidente en las nuevas pilas DURACELL, como por ejemplo DURACELL ULTRA con Tecnología M3. Duracell considera que no existe un límite para el potencial de energía portátil y como empresa, "siempre vamos a esforzarnos por encontrar formas innovadoras y eficientes para seguir dándole energía a tu vida en el futuro".



Capaz · Vocales Diferentes · Zarpó · Acoso · Bella / Forma de Cono · Lobo Pequeño / Donad · Muelle Elástico / Hogar · Sigrid / TV · Proyectil · Arbusto Boraz

Rígido · Norte · Fundamenta · Pula

D.T. Ñublense · Mes · Rutenio · Red inglesa · Amperio / Cereal · Despachadores / Balazos · 500 / Sonreirá

Sodio · Gobernará / Ventila · Interjección

Mujer del Hijo · UNO · 99 · Ovservarle / Manto Beduino · Elitro

Ingresas · Artículo Inv. · Aluminio · Vocales de Botala / Factor Sanguíneo Inv · Rece · Acudirá / Sociedad Anónima · Consonante

Alvaro TV / Ávido · Regala · Ego · D.T. Selección Nacional / Sur · 999 · Letra Doble · Aluminio / Alfa

Reotgen · Zarcillo · Adorala · Dueña

Por Peroga

Amigo Comerciante

Éxito total en su negocio.
NUEVOS PRECIOS



Prefiera el Club del Ahorro.



Por la compra de 10 unidades de Té Club Edición Limitada 20 Bolsitas



2 unidades Té Club Hierbas 20 bolsitas (1 Manzanilla + 1 Menta)



Potencie sus ventas ofreciendo la marca líder del mercado.

Un Mundo de Sabores

...Para ofrecer en su mesa



YERBA MATE
PAMPITA
CON PALO
5 Kilos
IMPORTADOR Y DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO
DISTRIBUIDORA RABIE
RABIE S.A.

YERBA MATE EXTRA
PAMPA
M.R.
PC-1 5 KILOS

YERBA MATE
CON PALO
PAMPITA
1 Kilo

YERBA MATE
CON PALO
PAMPITA
YERBA MATE
PESO NETO 250grs

YERBA MATE
CON PALO
PAMPITA

YERBA MATE BRASILEÑA
NOBLEZA
CALIDAD SUPERIOR

YERBA MATE BRASILEÑA
NOBLEZA
CALIDAD SUPERIOR

YERBA MATE BRASILEÑA
NOBLEZA
M.R.
CALIDAD SUPERIOR
PESO NETO
1 Kilo

DISTRIBUIDORA RABIE

SUJETO A DISPONIBILIDAD DE FORMATO

Administración Central
El Roble 770, pisos 8, 9 y 10, Chillán.
Fono:(42) 200600 - Fax:(42) 224679

C.D. Chillán
Ruta 5 Sur, Km 418, Chillán Viejo.
Fono:(42) 200500 - Fax:(42) 200555

C.D. Santiago
Camino a Melipilla 15.000,
Maipú, Santiago.
Fono:(2) 6773100 - Fax:(2) 5356497

C.D. Antofagasta
Ruta 5 Norte, Km. 1.358,5 Manzana N, Sitio 2,
Parque Industial La Negra Fono: (55) 207100 -
Fax: (55) 207110